Nuevos
Emprendedores :)

101 ideas de negocio en internet

Las Reglas del Juego han Cambiado!!

Ahora Tu Puedes Crear Tu Negocio en Internet y Formar parte de los llamados "Nuevos Ricos"



Por: Terry Dean

eBook Gratuito

para Emprendedores y cualquier persona que quiera ideas sobre cómo iniciar ya su propio negocio rentable en internet.



Sección Uno: Escoja un Negocio en Línea

Si alguna vez ha deseado tener su propio negocio rentable de bajo mantenimiento, pero no sabe cómo iniciarlo, este es el producto idóneo para usted. Le presentamos las “101 de las mejores Ideas de Internet Marketing, Consejos y Sugerencias”, todas ellas compiladas en un solo pack. Lea a través de este libro electrónico, estudie las ideas recogidas en él y escoja el negocio que piense que podría crear en línea. Después genere los ingresos con los que siempre ha soñado. Este producto no es solamente para principiantes. También incluye algunas ideas que, si usted ya tiene un negocio o página web de éxito, podrá fácilmente aplicar en ellos. Le mostraremos modelos rentables de los que usted puede aprender. Cualquier webmaster o dueño de una página web podrá encontrar diversas formas de atraer múltiples canales de ingresos a su negocio. Utilice las ideas que encontrará aquí para crear múltiples canales de ingresos en cada web site que usted posea.

A través de este curso hemos incorporado pequeñas “pepitas de oro” sobre las ganancias por Internet además de información que le servirá para cualquier negocio. Así que asegurase de leer cada una de las secciones, incluso aquellas que no se enfocan en el negocio en el que usted esté interesado porque es posible que una de las ideas en este libro pueda ser la clave para duplicar o triplicar las ganancias de su negocio.

1. La clave para ser exitoso en su propio negocio radica en escoger negocios en los que usted realmente disfrute de lo que está haciendo. Si usted odia hacer algo, no importa el potencial que tenga de generar ganancias, usted no será capaz de dedicarle lo mejor de usted para poder ser exitoso. Además, nadie quiere pasarse el resto de su vida haciendo algo que odia. Eso es precisamente lo que queremos evitar. Ahora nosotros vivimos en la era de Internet y ahí fuera hay cientos de miles de oportunidades esperando que usted las descubra. La clave es que usted realmente quiera hacerlo. Quizá le suene algo absurdo al principio, o incluso quizá sus amigos le digan que está loco por trabajar en su sueño de Internet. Ellos probablemente se rían de su idea "un tanto extraña", pero usted será el que se ría de ellos cuando tenga un ingreso de tiempo completo que proviene de lo que a usted le encanta hacer. Y ellos seguirán aburridos en su trabajo de 9 a 6 durante el resto de sus vidas.

Permítame contarle una historia. En Indiana, vivía una mujer que trabajaba a diario 8 hrs., 6 días a la semana en una compañía de computadoras local. La llamaremos "Bárbara" por llamarla de alguna forma. A Bárbara le costaba trabajo levantarse por la mañana, arreglarse para ir a trabajar, conducir hasta su trabajo, fichar a la entrada y a la salidas. En pocas palabras, odiaba su trabajo. Bárbara tenía una carrera de IT, pero apenas soportaba ver un ordenador. Todo en su miserable vida le empezaba a pesar. Apenas ya podía soportarse a sí misma. Lo que más le gustaba del día era cuando llegaba la hora de poder irse a su casa. Salía corriendo hacia su coche y manejaba lo más rápido posible para llegar a su casa. Siempre esperaba ese momento del día. Por fin se podía relajar. Se sentaba en el sillón, llamaba a sus mascotas, dos perros y un gato, y les daba toda la atención que podía. Ponía la televisión el canal de "Animal Planet" y se sentaba a disfrutar mientas esperaba a que se terminara el día para empezar de nuevo. Todos los días era el mismo proceso. Algunos días hacia una parada para poder ir a la librería para comprar algún libro sobre

el cuidado o el entrenamiento de los perros, o algo relacionado con sus mascotas. En su día de descanso pasaba un tiempo dedicado a sus dos perros, a veces se iban a pasar todo el día en el parque. Todos esperaban por ese día de la semana y ese magnífico evento. Debido al tedio de su trabajo y el deseo que tenia de estar libre de el, decidió iniciar un negocio desde su propia casa. Sus amigas vendían Avon. Por azares del destino una de ellas ganaba bastante dinero como para dedicarle tiempo completo. Bárbara envidiaba a su amiga porque se levantaba para trabajar a la hora que quería y además tenía un negocio que le encantaba. Siempre la veía contenta. Entonces un día tomo el control de su propio destino. Ella empezaría también su propio negocio. Bárbara tomo el reto: "Que tengo que perder?", se preguntaba. Trabajaría para ella misma y hacer su propia vida. Así que rápidamente empezó a hacer todo lo que su patrocinadora le decía. Hizo su lista de contactos. Empezó a contactarlos a todos de uno por uno. Hizo todo lo necesario para poder empezar lo más rápido posible.

Bárbara empezó a ganar un poco de dinero. Siempre se empieza ganando poco. Al poco tiempo sintió que algo fallaba. Bárbara aún tenía su trabajo. Tenía su propio negocio en su casa y empezó a ganar un poco de dinero por medio de él. Sin embargo ahora tenía menos tiempo que antes para poder hacer las cosas que a ella le gustaban. Sus días de descanso iban y venían. Tenía reuniones a las que asistir, muchas tareas que hacer, y claro, sus perros se quedaban solos en casa y en sus ojos se veía que se preguntaban qué estaba pasando. Bárbara estaba ganando más dinero ahora, pero tenía menos tiempo libre que antes.

Después de que toda la excitación de su nuevo negocio se fuese enfriando, el teléfono cada vez se volvía más pesado de usar. Era muy pesado regresar a casa después de trabajar cada día y tener que realizar un segundo trabajo, aunque fuese el propio. Un día, su patrocinadora renunció y ella ya no tuvo quien la ayudara ni la motivara. Ese fue el punto final. No podía seguir haciéndolo.

Entonces tuvo que regresar a la misma rutina de siempre, sintiéndose culpable de haber fallado en su empresa. Tiempo después el mismo proceso ocurrió, se unió a otra "oportunidad" de negocio desde casa, solo tiempo después darse por vencida y renunciar porque simplemente ya no podía más. Cada vez se sentía más culpable de no poder dar al ancho en su negocio. Cada vez que esto sucedía ella terminaba exhausta en su sillón. Lo más

curioso era que la respuesta a su problema estuvo bajo su nariz todo el tiempo: su problema era que ella trabajaba en un empleo que odiaba. Buscaba una salida y otros le prometían una solución que simplemente no era para ella. Ellos hacían dinero porque les gustaba. Ella en cambio solo hacia un poco de dinero porque tampoco le gustaba su otro trabajo. Solo trabajaba un poco y después renuncio porque tampoco le gustaba eso. Para ellos es una forma de vida y una pasión. Para ella era solo otro trabajo. Su única pasión verdadera era la que sentía por sus mascotas, pero Bárbara gastaba tiempo tratando de seguir la pasión y los deseos de los demás.

Para no hacer la historia más larga les diré que el problema de Bárbara es que ella estaba tratando con el negocio equivocado. Ella debió haber comenzado un negocio sobre lo que a ella la apasionaba, en lugar de intentar simplemente hacer dinero con las pasiones de los demás.

¿Es este su problema? Si usted no puede esperar para dejar su trabajo para poder ir a su curso de golf, pero en realidad está tratando de vender artículos para la salud, entonces no le resultará. Si usted se quiere pasar todo el día en el jardín, pero vende maquillaje, déjeme decirle que esté muerto antes de empezar. La mejor forma de producir un estilo de vida que realmente disfrute es HACIENDO LO QUE USTED REALMENTE AMA!

Quítese la venda de los ojos. Quítese todas las limitaciones. ¿Qué es lo que realmente le gusta hacer? ¿Cuáles son sus hobbies? ¿En qué es lo que usted piensa cada vez que tiene un tiempo libre? Ese es el negocio para el que fue hecho. No me diga que no puede ser. Solamente le diré que piense en cómo hacerlo. Regresemos a Bárbara: ¿qué debe hacer ella? ¿Qué tal ser una cuidadora de mascotas? ¿Una caminadora de perros? ¿Una guardería para perros? ¿Una criadora de perros? ¿Entrenadora de perros? Podría escribir libros sobre entrenamiento de perros, o de crianza de perros. Eso puede ser un negocio de información. Puede ser un negocio de servicios. No se ponga o deje que los demás le pongan limitaciones. No me diga que no puede hacerse! Hace poco, escuché algo sobre una panadería para perros que sólo vende bocadillos gourmet para perros. Lograron vender más de un millón de dólares en ventas y ahora tienen 20,000 clientes por correo además de los que tenían en su pequeña tienda.

Si usted realmente lo ama, encontrará la forma una vez que empiece a pensarlo! Seguramente la mayoría de quienes están leyendo esto estén en el negocio equivocado. Están ganando dinero pero eso no importa, porque no son felices. Bueno, ahora al menos lo sabe. Encuentre su pasión y encontrara el éxito. Si, es difícil empezar. Es difícil en cualquier negocio que comienza, pero si su negocio es realmente su pasión, entonces USTED hará que realmente funcione y no renunciará cuando haya dificultades, porque le ENCANTA.

Haga este rápido test rápido mediante una pequeña reflexión sincera consigo mismo:

1. ¿Le cuesta trabajo dejar la cama cada mañana?

2. ¿Constantemente desea obtener de alguna manera su independencia?

3. ¿Ha intentado anteriormente algún negocio en casa y ha fracasado?

3. ¿Se pregunta si su vida tiene algún propósito?

5. ¿Desea poder dedicarle más tiempo a su hobby que a su trabajo?

Si la respuesta es "SI" a cualquiera de estas preguntas, usted tiene algo en que pensar respecto a su futuro. Si la respuesta es "SI" a todas ellas, realmente tiene que hacer algo al respecto rápido! Este libro puede ser la clave que le ayude a tomar el siguiente paso en su vida.

Negocios del 1 al 10: Construir su Propia Comunidad en Línea

La mayoría de la gente acaba de comprar un espacio en la red, ha colocado algún anuncio para promocionar este o aquel producto, y se sienta a esperar que los millones lleguen. Yo le diré de una vez

por todas en este curso que esa táctica no funcionara nunca! Si quiere triunfar en línea, tiene que poner algo de estrategia, tema, un centro mundial, o una comunidad en línea, eso no importa. Eso da exactamente lo mismo. Usted debe construir un sitio que tenga como foco central una necesidad específica, lo que sus prospectos quieren. Pues bien, sólo tiene que encontrar los productos que se relacionen con ese tema. Agregue algún bono gratuito a su sitio. Siguiendo el tema que ha desarrollado, puede crear algún reporte relevante, iniciar un tablón de mensajes, o una revista electrónica (ezine). También podría agregar algún tipo de programa de software a su página etc. Por ejemplo, si los buscadores en línea fueran su tema, podría poner un programa de software en su página que envíe páginas web a los diferentes buscadores para facilitarles una determinada búsqueda, y sus visitantes podrían usarlo gratuitamente.

Así, estos tres puntos clave le crearán un ingreso a cualquier web site y a cualquier tema:

1. Tenga un producto que la gente necesite

2. Obséquieles con algo relacionado con su página

3. Tenga múltiples respaldos o productos de soporte relacionados a ese tema.

Yo sé de personas que son brillantes estrategas en el marketing online que logran un éxito sorprendente aunque sus tácticas no sean las más adecuadas. Ellos emplean estas tácticas que no tienen nada que ver con el diseño de su web site, sino con los registros de buscadores, campañas de linking, y el copywriting.
Es un hecho, una de esas mentes brillantes en una ocasión me menciono esto, "El concepto es más grande que la copia". En otras palabras, la correcta estrategia de marketing puede superar problemas leves en cuanto al copywriting, inclusive en el cumplimiento de los planes. Inclusive el mejor copywriting del planeta no logrará tener éxito si su concepto o estrategia son pobres. Un contratista no puede nunca considerar iniciar un trabajo o un proyecto sin tener un plano detallado en sus manos. No importa que tan bueno sea en seguir los planos, sin los planos están mal. Para muchas personas, su negocio de Internet está exactamente en el mismo estado. Tienen muchas de sus tácticas de

Internet listas, pero aun no han desarrollado una estrategia poderosa para apoyar el proceso completo.

Así pues, ¿cómo escoger la estrategia para construir su Imperio de Internet Marketing? Más adelante usted encontrara un proceso de tres pasos para ayudarlo a desarrollar su estrategia completa. No quiero sobre-complicar el proceso de ninguna manera, pero quiero ayudarlo y crearle ideas acerca de ello. Las tácticas actuales que lleva a cabo día a día deberán ir encaminándose hacia su nueva estrategia general.

PASO UNO: Cree Su Tema Central para Su Negocio en Línea Usted no puede desarrollar un negocio alrededor de un solo producto, aun si usted está promocionando en específico un solo producto, si ese no es el producto que la gente quiere. Ellos quieren los beneficios que reciben por ese producto. Cuando diseñe su página, piense acerca del "Beneficio minal" sobre el cual su sitio será construido. La primera vez que escuche el término "Beneficio minal" fue del Dr.Jeffrey Lant y ahora lo recuerdo y lo llevo conmigo siempre. Ahí también deben estar siempre las "METAS" que sus prospectos tienen continuamente. Los Beneficios minales son cosas como más dinero, perder peso, ser sexualmente atractivo, auto-defensa, etc.

El Beneficio minal es aquel que sus prospectos están buscando realmente. Así que, no base su negocio solo en productos. Base su negocio en el Beneficio minal. Ese debe ser el tema que regirá todo lo que usted haga en su sitio. Eso es lo que hará que su sitio sea reconocido. Es el por qué la gente regresará a su sitio una y otra vez siempre. ¿Qué es lo que sus prospectos quieren como resultado final? Más Dinero, Mejor Salud, Perder Peso Etc.
Una vez que usted tenga definido su "Beneficio minal", ahí es en donde entrarán los productos. Usted querrá proveer múltiples productos que lo lleven al mismo Beneficio minal. Esto le ayudará a crear "múltiples Canales de Ingreso" todos ellos generados desde un mismo web site. ¿Qué compañía de Internet conoce usted que sólo tenga un producto? Pues le aseguro que ninguna de ellas tendrá éxito si es así. Aun las páginas que aparentemente tienen un producto principal tienen docenas de canales de ganancia diferentes, las cuales se originan del producto principal. Su misión en línea es ayudar a las personas a alcanzar sus metas finales, y esto no puede ser logrado sólo con un producto. Esto lleva una variedad de productos para lograr esa meta. Una advertencia que le

quiero mencionar aquí es que su sitio será más exitoso si usted tiene un producto CLAVE. Probando múltiples sitios de productos y sitios que se enfocan a una producto clave, he encontrado que los sitios con un producto clave venderán más que otros sites a largo plazo la mayoría de las veces.

Así que, es mejor enfocarse en un producto principal y después tener muchos productos de soporte o complementarios que ayudarán a sus clientes a alcanzar sus metas. Este tipo de sistema es llamado frecuentemente “embudo de marketing”. Tal vez usted venda un libro acerca de Anuncios Clasificados, pero también deberá tener consultorios, seminarios, cintas de audio y servicios de escritura para poder apoyar el tema. Si usted está vendiendo web sites como su producto clave, también debe vender libros de marketing por Internet, diseño de páginas web, programación, etc. Si su tema es perder peso, su producto clave podría ser un producto nutricional. Pero también debería de vender libros sobre pérdida de peso y de ejercicios. Podría iniciar una revista electrónica. También podría ofrecer consultorios personales a individuos específicos. Además usted no necesita tener todos los productos usted mismo. Muchos de ellos pueden ser comprados por medio de alianzas con otras compañías que ya tienen los productos que usted sabe que sus clientes necesitan.

PASO DOS: Desarrollar un Aspecto Único para su Negocio: Su USP.

Su negocio no debe ser del tipo de "yo también". Usted necesita desarrollar algún tipo de distinción, algo que lo haga único, algo que lo separe del resto de la competencia en línea. Debe crear una "Posición Única de venta" (USP: Unique Selling Position) que lo haga salir del montón de negocios que existan en línea. Por ejemplo, hay muchas personas vendiendo libros en línea. ¿Como hizo Amazon.com para ser la librería más conocida en Internet? Ellos desarrollaron un USP que simplemente dice que son "La librería más grande del Mundo" y eso es exactamente lo que son. Lograron y establecieron una frase que los hiciera únicos respecto al resto de las librerías en el mundo. ¿Cómo puede usted crear su propio USP? Probablemente usted no tendrá la más grande selección de nada en su negocio, dado que estará apenas iniciando desde su casa un pequeño negocio. Pero déjeme darle una pequeña formula que puede utilizar y que le ayudará

muchísimo en la creación de un USP para su negocio. Para encontrar su USP, tome una hoja de papel en blanco. En la parte superior de la hoja, escriba "Yo de lo que más se es de..." Ahora, en la parte media de la hoja escriba "Bueno, lo que hago es..." Quiero que escriba cómo son la mayoría de los negocios de su ramo en la primera sección. Ahora, quiero que escriba qué es lo que puede ofrecer diferente de ellos. Evite utilizar palabras como calidad o mejor servicio, porque este tipo de palabras en realidad no significan nada a menos que usted sea específico en su descripción. Esto probablemente le lleve cierto tiempo, pero dése un par de días para pensar al respecto y después escríbalo. A continuación, quiero que resuma la página completa en una sola frase o enunciado. Esto también le resultará trabajoso. Procure mejorar la frase tantas veces como sea necesario para encontrar las palabras exactas. Una vez más, esto le llevará algunos días. Piense en ello cuando conduzca, coma, etc. Hágalo hasta que encuentre las palabras exactas, y ese es su nuevo USP, el que lo separara a usted del resto de su competencia. Úselo en su firma electrónica dentro de su página. Úselo en su página, úselo en publicidad y anuncios, haga que se convierta en la fuerza guiadora de su negocio en línea que lo distingue como la persona ideal en esa área específica.

PASO TRES: Concéntrese en Construir Relaciones con sus Prospectos.

Para desarrollar completamente un negocio en línea, usted necesita maximizar sus relaciones con la gente. Aunque su objetivo sea que su negocio por Internet esté listo para correr en piloto automático, debe recordar siempre que usted está teniendo contacto con personas reales. La credibilidad en línea es un asunto de alta prioridad porque por ahí hay muchos operadores de Internet queriendo hacerse ricos de la noche a la mañana.

Para ayudarlo a desarrollar esa credibilidad con sus prospectos, su estrategia general debe de incluir herramientas como e-zines, tablones de mensajes, chats, programas de distribuidor, etc. Mucha gente continúa preguntándose por qué aparecen suscripciones a revistas por todas partes. Pues es simplemente porque funcionan. Le ayudarán a desarrollar con sus prospectos relaciones que su empresa necesita. Usted será capaz de contactar con sus prospectos una y otra vez, facilitándoles información útil y positiva.

Lo mismo sucede con los tablones de mensajes. Una vez que haya trabajado con ellos para tener un cierto número de tráfico, las mismas personas regresarán día tras día para aprender de usted y de algunos otros expertos que usted logre conseguir para que escriban en su tablón. Use su imaginación y desarrolle otros servicios gratuitos como éstos para desarrollar su web site y relaciones en línea. ¿Qué tal si usted realiza alianzas con otros negocios? ¿Qué tal si ofrece una conferencia telefónica mensual referente a su campo? Su negocio en línea está limitado únicamente por su imaginación!

Una Comunidad de Internet Puede Ser Construida sobre CUALQUIER Producto o Servicio que Pueda Imaginar!
A continuación vamos a darle 10 ejemplos de comunidades que usted puede construir, pero son sólo ejemplos. Usted puede construir una comunidad de Internet alrededor de LO QUE SEA! ¿Qué le interesa a usted? ¿Sobre qué le interesa aprender y capacitarse? ¿Cuáles son sus pasatiempos? Cualquiera que sea su respuesta a estas preguntas puede ser un TEMA sobre el cual basar su web site. Vaya a cualquier tienda de revistas local y mire las revistas. Cada una de esas revistas fue construida alrededor de un mercado de consumidores específicos sobre ese tema. Compare el diseño exitoso de su web site con esas revistas. Seleccione una revista y estará sosteniendo en sus manos una idea completa para su web site. Los artículos le mostrarán el tipo de información gratuita que su mercado está buscando. Los anuncios que aparecen en ella mes tras mes le mostrarán los productos que los consumidores compran. Esta es la forma más simple de encontrar el tipo de temas que le interesan a usted. ¿Qué revistas hay en su casa?

10 Comunidades que Puede diseñar:

1. **Internet Marketing**
Este mercado aun está CALIENTE y así continuará durante años mientras cada vez más negocios se generan en la web cada día. El principal problema para construir una comunidad en esta área será crear su USP. Hay miles de sitios por ahí vendiendo productos de Internet Marketing, servicios o información. Así que si usted se decide por esta área, deberá encontrar un nicho de mercado muy definido y/o proveer muchísima información gratuita o servicios que rompan el molde del resto de los demás sitios.

2. Copywriting

Todos los negocios necesitan saber más sobre copywriting y nunca se termina de aprender. Para esta área, usted necesitará comenzar con todo tipo de reportes gratuitos además de posiblemente encontrar programas que puedan complementar la redacción de anuncios o hacerlos más sencillos. Una vez más, como en el caso anterior, usted se encontrará a sí mismo con un mercado muy competitivo con miles de competidores. Esto no significa que usted no pueda desarrollar algo único en su sitio. Sólo estoy diciendo que usted deberá trabajar más duro para lograrlo. Por ejemplo, yo conozco a un copywriter en línea que se diferenció del resto llamándose a sí mismo "El Primer Cybercopywriter del Mundo".

3. Estar en Forma

Para ver lo caliente que está este mercado, sólo tiene que encender la televisión y ver todos los anuncios durante unos minutos. La mayoría de los comerciales e infomerciales se basan en productos nutricionales, aparatos de ejercicio y nada más. Usted puede construir una comunidad en línea alrededor de un programa de dietas específicas, programas de ejercicios, o programas nutricionales. Tablones de mensajes, e-zines, chats y demás serán excitantes para sus prospectos en cualquiera de estas áreas. Además hay muchísimas compañías que le permitirían ser a usted distribuidor de sus productos y venderlos en línea en su página.

4. Comprar y Vender en Subastas en Línea

Esta es otra oportunidad de negocio con la cual las personas se emocionan. Usted puede crear una comunidad que se enfoque en un tipo específico de compras de subasta en línea, subastas locales, ventas de garaje, subastas de gobierno, etc. o en un producto específico como coleccionables, herramientas, muebles, propiedades, etc. También puede, por ejemplo, tener foros en línea, entrenamientos, clasificados para vender todos esos productos en los cuales usted puede obsequiar algunos anuncios a los mejores anuncios y los que van al principio son los anuncios pagados. Usted puede enfocarse fácilmente en un tipo específico de compra –venta y convertirse en un web site principal sobre un nicho de mercado específico.

5. Boletines de Prensa

Usted puede construir una comunidad alrededor de boletines de prensa para otros negocios en línea. Incluyendo reportes informativos gratuitos para que la gente diseñe sus propios boletines de prensa. Ponga un tablón de mensajes y una e-zine con tips (consejos/trucos). Ahora, venda cursos sobre de boletines de prensa, servicios, listas para contactar publicistas.

6. Productos de Belleza

Vaya a su puesto de revistas más cercano y vea el número de revistas que caen dentro de esta categoría. Hay docenas de ellas si no cientos dependiendo de la tiendas. Usted puede encontrar un nicho de mercado específico y enfocarse en él. Puede encontrar un producto primario y después encontrar cientos de productos de soporte que ofrecer!

7. Auxiliares de Cocina

¿Qué tal los artículos de cocina nuevos o libros de cocina? El mayor reto en esta área será asegurarse que vende productos que NO se pueden conseguir en las tiendas locales. Productos nuevos o libros de cocina pueden ser extremadamente CALIENTES, pero por ahí hay muchos productos similares que se venden en las tiendas por menos de lo que se venden por correo. Para ideas en esta área mire algunos infomerciales que vendan artículos de esta naturaleza. Puede iniciar una newsletter sobre "La receta del día" o un tablón de mensajes para intercambiar recetas. Ambos casos pueden ganar popularidad en este mercado.

8. Automóviles

Este ramo es enorme, usted puede tener varias con respecto a los autos sólo en esta categoría, pero tomemos unas cuantas. Usted podría vender autos en línea, ya sea que compre y venda, o que le paguen una comisión sobre la venta, o con anuncios pagados, puede vender también modelos a miniatura, libros, accesorios, etc. Productos para tratamientos para gasolina y otros varios productos que puede usted manejar.

9. Golf

Ningún otro deporte ha ganado tanta popularidad en los últimos años, pero también cualquier otro deporte puede ser un buen tema, pero nos enfocaremos en una sola idea.
Con tantos entusiastas del golf por ahí, todos tratan de mejorar su juego de la forma que sea necesaria, este es un buen mercado. Así que, si a usted le gusta mucho el golf, considere poner un sitio web sobre cómo bajar su score. Puede vender clubs, libros, vídeos… Las discusiones pueden incluir a algún golfista profesional para que comparta tips. Hasta podría incluir vídeos en línea para asesorar a los golfistas.

10. Auto Defensa

¿Qué tal un sitio sobre autodefensa? Podría ser sobre autodefensa para niños, mujeres, profesionales, elementos de seguridad privada, etc. Ya tiene una idea. Escoja un nicho de mercado en su área y venda libros, vídeos y equipo para ayudar a la gente a defenderse. Con la ola de violencia incrementándose, este es un mercado que no desaparecerá. Una idea para un e-zine podría ser el Tip de defensa de la semana o de días. Mostrando cómo evitar confrontaciones peligrosas. También puede comenzar un tablón de mensajes con el mismo tema. El Web Site Marketing es Construir una Comunidad.

Podría escribir una lista con cualquier negocio que se nos ocurriera en esta sección, porque el Internet marketing se trata simplemente de construir una comunidad. Construir una comunidad alrededor de un tema específico o un nicho de mercado. Utilice alguna de las ideas en su negocio para ayudar a construir relaciones con sus prospectos y mire como sus ventas se elevan!



Negocios 11 al 20: Crear un Servicio Gratuito

¿Qué va primero, el producto o el web site? Mucha gente consigue la carreta antes que el caballo. Tienen un producto que vender y buscan gente a quien venderle. Usted sabe cuán fácil es si empieza con personas que quieren comprar algo primero. Y después ofrecerles el producto que ellos QUIEREN. Sólo porque usted no tiene un producto no significa que no pueda iniciar un web site.

Seleccione un mercado objetivo, consiga un sitio, consiga tráfico y después podrá conseguir también un producto que ellos quieran o también puede vender espacio para publicidad. Yo escogería un sitio con tráfico en vez de una persona con un buen producto.

Productos hay en todas partes. Web sites con tráfico en un mercado específico son GARANTIA de éxito cuando el producto adecuado se introduce a ellos. Es un hecho, yo conozco muchos web sites exitosos que ganan más de 10,000$ mensuales y no tienen un producto que vender. Ellos promueven los productos de otras personas. Una vez que tenga el mercado, hay docenas de personas listas y esperando para que usted les venda sus productos a sus clientes. Usted puede también diseñar un web site ofreciendo todo absolutamente GRATIS con un propósito en mente. Construir una comunidad grande de personas que le den su dirección de email y

además visiten su website una y otra vez. Mucha gente ha encontrado que esto es cierto y han creado sitios que ofrecen información gratuita, enlaces a todo tipo de recursos en una determinada área, poder bajar software gratuito, o software que puedan usar en su sitio gratuito.

La gran clave aquí es construir una lista de emails utilizando cualquiera de los servicios de auto respuesta en línea. Construya una herramienta que ayude a todos en su mercado y sus clientes ya vendrán. Piense acerca de algunas ideas que puedan surgir en esta área. Puede ser tan simple como crear una página que contenga enlaces o links a los mejores recursos en una cierta área. Encuentre los mejores recursos en cierta área y pregunte si puede comerciar enlaces con ellos y muchos de ellos se mostrarán complacidos de comerciar links con su sitios. Construya una base de datos de esos enlaces a cientos de sitios diferentes en línea y observe su tráfico despegar. Todo lo que usted tiene que hacer es seleccionar un nicho de mercado con un tema específico. Nosotros normalmente tratamos de hacer las cosas más complicadas y yo lo que quiero es que quite toda la basura y decirle la verdad sobre lo simple que es hacer dinero en la web. He aquí un dicho simple: "Construya un Sitio que le dé a la Gente lo que Ellos Quieren!". Usted no puede simplemente escribir una carta de ventas y esperar ganancias.

Usted tiene que encontrar un mercado. Mire en su puesto de revistas local para ayudarlo a encontrar uno si le surgen problemas para dar con uno. Le garantizo que cualquiera que sea su pasatiempo o sus intereses, habrá otras personas con los mismos intereses también. Encuentre lo que ellos quieren. Haga usted esto preguntándoles. Mire los tablones de mensajes o grupos de noticias que actualmente cubren su tema o temas similares. Haga una búsqueda por su tema en Google con las palabras " discussion board" en donde el espacio en blanco se llena con el tema de su interés. Encuéntrelos e inclúyalos en su carpeta de favoritos.

Ahora simplemente vaya y lea los mensajes y pregunte qué es lo que la gente o qué es lo que ellos creen falta en su mercado en línea. Déselo. Una vez que usted sepa que es lo que la gente quiere, déselo. Diseñar una página que sea justo lo que ellos están buscando. Envié mensajes de prensa, menciónese en grupos de noticias, comercialice enlaces con otros sitios, y empiece a crecer.

No quiero sobre simplificar las cosas, pero en la mayoría de los casos, esto es así de simple. La parte más difícil es darles "lo que ellos quieren". Probablemente necesitará encontrar un programador para crear o alguien que la escriba, pero es exactamente lo que la gente quiere y le creara tráfico para siempre, así es como funciona esto.

Para iniciar en este camino le quiero mostrar 10 negocios que puede iniciar en esta área:

11. Ofrezca un Programa CGI gratis en su sitio
Sea como freedback.com. Encuentre un programa CGI que todos necesiten o quieran y empiece a dárselo. Yo sé de sitios que ofrecen Clasificados gratuitos o Enlaces a Sitios de Gratis Todo y ellos se quedan con el banner publicitario de ellos.

12. Intercambio de Banners.
Yo sé lo que está usted pensando de esto. Hay cientos de intercambio de banners. Y, ¿sabe qué? Usted tiene razón, pero puede hacer un intercambio de banners para un área especifica. Puede enfocarse a todos los sitios de Internet Marketing o de Sitios para Niños. Después deles un rango de 2t1 o mayor de publicidad de banners. Después el intercambio de banner hace el otro 50o de los anuncios que use para usted o para vender publicidad. El intercambio de banners está basado en este principio.

13. Sitio de Descargas
Usted puede crear un sitio de descargas para un tipo específico de mercado. Este puede ser para programas CGI, software para negocios, demos de juegos, etc. El punto clave en esta área es que usted debe desarrollar un USP para su sitio. ¿Por qué deben visitar su sitio y no el de los otros? Puede ser porque usted revisa cada programa o porque usted tiene una mejor organización o porque usted incluye solo lo mejor. O podría ser porque ofrece más que todos los demás. Conviértase en único en su área y mire despegar su tráfico. Una advertencia: asegúrese de que su web host no le cobre extra por transferir mucho a diario o mensual, un sitio de descargas consume muchos MBs

14. Sitio de Juegos
Usted puede hacer un sitio que contenga códigos, tips y trucos para juegos. La mayor parte del trabajo estará hecho por usted una vez que le haga saber a todos que está recolectando y juntando todos los códigos y trucos de los diferentes juegos. Imprima boletines y anúnciese en revistas y su tráfico volará hasta los cielos. El ingreso de estos sitios vendrá de las compañías de juegos que se anuncien en su página. El tablón de mensajes será extremadamente popular y deberá de contener secciones separadas para cada juego.

15. Sitio de Software para Negocios
Cree un sitio que liste todos los software para negocios. Incluya descargas de demos junto con la revisión del contenido y una e-zine sobre El Nuevo Producto del Mes. Los negocios están siempre buscando programas que los lleven al siguiente nivel o cómo hacer más fácil el trabajo. Además, usted puede agregar un tablón de mensajes que específicamente le ayude con ciertos programas como FrontPage, etc.

16. Sitio de Recursos para CUALQUIER COSA
Usted puede crear una lista de recursos para CUALQUIER COSA. Encuentre una lista de todos los top sites en ciertas áreas de cualquier información útil. El plan para este tipo de sitios es convertirse en el punto inicial para personas que estén buscando Perros, Internet Marketing, Copywritting, Muñecas, etc. Usted también puede inclinarse hacia un buscador específicamente enfocado a un nicho de mercado. Esta es una idea que se puede combinar también con cualquiera de las otras ideas incluidas en este curso como un canal extra de ganancias.

17. Sitio de Premios
Inicie un premio para un nicho de mercado específico. Podría ser el sitio "Las 5 Estrellas del Bienestar" el cual se le entregará a los mejores 5 sitios dedicados al bienestar, para el Internet marketing, o cualquier otro interés específico. Diseñe un gráfico que esté muy bien hecho para que sea su logotipo. Establezca una base de datos de introducción para que la gente envíe sus favoritos. Y después, vaya buscando los sitios que se merezcan su premio. Una vez que haya entregado el premio y tenga los suficientes enlaces a otros sitios, usted también puede empezar a enviar boletines de

prensa y empezar a ser reconocido en esa área. La clave para este programa es escoger un título muy interesante para su premio y moverse correctamente en el mercado correcto.

18. Reportes para Consumidores
Conviértase en el perro guardián de la industria, cualquier industria. Haga reportes sobre automóviles o programas para hacer dinero. Revise artículos para el cuidado personal o equipo de ejercicios. Conviértase en un experto para los consumidores en cualquier área y deleite a los clientes con su experiencia. La clave consiste en tener la mayor información de la mejor calidad para hacer su sitio interesante. Después, su recompensa vendrá por anunciar productos.

19. Noticias
Usted pensará que esta área es imposible de lograr con todos los gigantes de noticias que existen. Bueno. Podrida ser. Si usted pensara cubrirlo todo. Usted, como negocio pequeño deberá cubrir un área de su interés y recolectar todas las noticias que tienen que ver con esa área. Piense en ello. El reporte Drudge fue antes un sitio de chismes en línea y construyó tablones de mensajes y chats al respecto. Y se convirtió en uno de los sitios "top" de Internet y ahora el propietario produce programa de televisión!

20. Viajes
Destinos exóticos, cruceros para millonarios. etc. Este es divertido. Usted puede ir revisando destinos de viajes, hoteles, restaurantes, etc. Busque uno de esos paquetes con los que usted se puede convertir en agente de viajes y venda boletos con la agencia de viajes actual manejando boletos y dinero para los diferentes destinos. Tome usted mismo esos tours y revíselos. Combine este campo con la idea de perro guardián para que advierta a la gente sobre agencias de viajes y lugares decepcionantes. Diviértase mientras trabaja.

Negocios 21 al 30: Provea Servicios A Otros

Conozco cientos de personas que justo en este momento se encuentran generando un ingreso de tiempo completo en línea a través de proveer servicios que otros Internet Marketers quieren y necesitan desesperadamente como diseño de páginas web, promoción de páginas web, utilización de buscadores, y más.
Este negocio se expandirá conforme pase el tiempo. Cada negocio en el planeta deberá pasar a la siguiente generación en comercio, éste se encuentra en la red y todos deberían de tomar este consejo. Si usted empieza a aprender y a proveer servicios en esta área ahora, su mercado crecerá en los próximos meses y años conforme todos los negocios se expandan hacia la web. No se quede atrapado en un mercado en declive. Muévase a la onda del futuro proveyendo servicios de Internet. Aunque el negocio de la información puede ser extremadamente lucrativo, este negocio junto con el de software probablemente sean los dos de los que tienen más futuro en Internet, usted actualmente pueda hacer más dinero en muchos de los casos al proveer el servicio actual y teniendo productos sobre lo mismo. Por ejemplo, aunque un producto que enseñe a la gente a generar tráfico a su página puede ser vendido por cientos o miles de copias fácilmente en la red, por ahí puede haber miles de personas que prefieren que usted realice el trabajo. Es un hecho, usar un reporte/libro/audio pueden ser un gancho de venta sobre de el tema de la promoción de páginas web que le puede llevar a docenas de ventas posteriores por su "Servicio Completo" el cual es mucho más lucrativo.

La gran desventaja de ofrecer servicios en la red en lugar de algún tipo de producto es simplemente es que le queda poco tiempo disponible para usted. Su ingreso es limitado a su habilidad de trabajar durante más horas. Aún sigue comerciando tiempo por dinero. Usted puede vender cientos de libros esta semana sin mucho esfuerzo, pero no puede proveer cientos de servicios extra a los diferentes clientes sin un mejor ajuste en su manejo del tiempo. Eventualmente, si su sitio y negocio continúan creciendo, usted tendrá una barrera entre su tiempo y su ingreso. Las dos ventajas más grandes de realizar un negocio de "servicio completo" son:

1. Usted será capaz de cobrar un precio alto porque las personas realmente cree que lo vale. La mayoría de las personas tienen un producto secundario como reportes que van desde los $29.97 por un reporte hasta $97.00 por reporte y después tienen el servicio completo por $1,000 o más. Por ejemplo, usted puede escribir un reporte sobre "Posicionamientos en Buscadores" y venderlos por $97.00. Después, su "Servicio Completo" puede costar $150.00 por mes o más.

2. Usted tendrá que estar actualizándose continuamente acerca de su servicio y deberá ser capaz de crear un producto de información alrededor de su experiencia. Como puede observar, los vendedores de productos de información y proveedores de servicios requieren ver el otro lado de la moneda. Si usted actualmente se encuentra ofreciendo un servicio, piense en crear un producto informativo acerca de sus conocimientos para incrementar sus ganancias en esta área y posiblemente agregar más opciones a su servicio.

3. Qué es lo que debe usted hacer si no sabe cómo hacer ninguno de estos servicios pero quiere iniciar un negocio de servicios? Empiece por capacitarse. Para la mayoría de estos temas, no puede nada más ir a la universidad a que le enseñen todo lo necesario. Deberá buscarlo por sí mismo. Usted necesita realizar cinco cosas en concreto para iniciar el proceso de enseñanza.

4. Encuentre cualquier modelo de ese negocio en línea. Haga algunas búsquedas en buscadores y encuentre si alguien se encuentra ofreciendo ese servicio en la actualidad y empiece a tomar nota sobre qué hacen ellos. ¿Qué puede usted aprender de ellos? Algunos de ellos incluso ofrecen servicios de "tutoría" para enseñar a otros. Si alguno de ellos está disponible debería de aprovechar y sacar ventaja de ello!

5. Encuentre productos de información que sean sobre ese tema. ¿Qué libros, audios, vídeos y software puede encontrar con ese tema? Usted encontrará que la mayoría de las personas que son exitosas en línea son ávidos lectores y estudiosos, personas que constantemente expanden sus conocimientos con respecto a su tema.

6. Vaya a Google a buscar "tablones de mensaje sobre " en la parte en blanco escriba lo que será su nicho. Encuentre tablones de mensajes que discutan su tema. Existen cientos de tablones de

mensajes en línea con cada tema que se pueda usted imaginar. Encuentre uno que se aplique a su sitio e involúcrese en las discusiones. Que no le de miedo preguntar.

7. Practique con usted mismo. Una de las cosas más graciosas que puede usted ver es cuando los expertos en "promoción en web" están empezando a enseñarle a todo el mundo como generar tráfico a su sitio. Si usted no puede promover su propio sitio, no trate con nadie más. Empiece practicando con usted mismo primero!

8. Realice sus primeros servicios a otros gratis o a un precio reducido. Obtenga mayor experiencia y testimonios antes de empezar realmente su negocio y recuerde, este mercado no declina. Solo crece, así que no ha de tener prisa por estar dentro de él.

21. Diseño de páginas Web

Diseñar páginas web es una habilidad que se puede aprender actualmente muy rápido, pero la mayoría de la gente no quiere hacerlo. Encuentre un programa de diseño que usted realmente entienda bien: vaya a http://download.com y haga una búsqueda para diseño de webs. Compre libros para incrementar sus conocimientos del programa. Después empiece a estudiar qué tipo de páginas web realizan ventas y cuáles no. La forma más fácil para usted para hacer este negocio es realizar varias plantillas para usted mismo para poder utilizarlos para la mayor parte de su trabajo. En otras palabras, junte algunos diseños básicos que le puedan servir para varios sitios y simplemente llene los espacios en blanco y agrégueles fotos y colores. Esto realmente le dará rapidez a su trabajo y lo ayudara a proveer un buen servicio a todos sus clientes.

22. Posicionamiento en Buscadores

El mejor tráfico que usted pueda recibir vendrá de recomendaciones y referencias de clientes satisfechos. El segundo será el que le envíen los buscadores. Cuando un sitio aprende cómo obtener una de las posiciones Top 20 bajo una palabra de un buscador, puede estar seguro de recibir tráfico a su sitio día tras día. Combine con un

buen diseño su página web y un buen copywriting y observe sus ingresos despegar. Todo mundo quiere estar dentro de las 20 posiciones más altas, porque si no lo está, es como si no estuviera enlistado. Así que, la mayor desventaja de este servicio es su competencia con otras personas que se dedican a optimizar las posibilidades en buscadores. Así que la segunda desventaja es que a los mismos buscadores no les gustan las personas que tratan de alcanzar esas 20 primeras posiciones así que usted mismo siempre deberá de estar actualizándose y adelantándose a cualquier adelanto que ellos pudieran poner. Usted deberá trabajar muy duro si va a ser la persona que garantice tráfico a cualquier web site.

23. CyberCopywriting

¿Sabía que una diferencia en el campo de asunto de sus emails o en su web site puede significar una diferencia de entre 18 y 50 veces más lectores de su anuncio? Muchos propietarios de páginas web se concentran completamente en el tráfico, pero nunca se detienen a invertir un poco de tiempo en el copywriting de su sitio. Ellos ni siquiera saben que esto es fundamental. No sea uno de ellos! Empiece a aprender todo acerca de cómo escribir un anuncio. Estudie a los maestros como Brian Keith y Ted Nicholas. Compre productos que le enseñen como escribir sus propios anuncios. Junte cada pieza de correo chatarra que tenga. Preste atención a las buenas copias. Empiece a practicar escribiendo sus encabezados. Encuentre un "tutor" en una de esas áreas en las que puede encontrar algunos buenos por ahí. Una vez que usted aprenda a escribir buenas copias, podría cobrar por página, por el trabajo o por comisión 5% al 50% del volumen de ventas.

24. Promoción de Sitios Web

Esto es lo que cada web site necesita, promoción web. Conviértase en un experto en eso. En esta área, específicamente quiero mencionar lo importante que es aprender como diseñar sitios con los que la gente se quiera enlazar y hacer una campaña de enlaces efectiva. Usted puede instalar palabras o frases que automáticamente rastreen los enlaces desde otros sitios. Vea nuestra sección de generador de tráfico en este libro y después empiece a trabajar para su cliente. Encuentre otros web sites con alto nivel de tráfico en el mercado al que se dedica y ofrezca comerciar enlaces con ellos. Mire aquellos que se encuentren entre

los primeros 20 de los buscadores, en revistas o en otros sitios que tengan sus propios enlaces de páginas. Una buena estrategia es que cuando encuentre un sitio con alto nivel de tráfico vaya a los 17 buscadores y buscar todos los sitios que tengan enlaces con él. Después, envié un email y sugiera intercambiar enlaces con su sitio también. Utilice la investigación competitiva para sacarle provecho y apoyar sus esfuerzos. Aunque crear enlaces con otros sitios no le generará mucho tráfico rápidamente como otros métodos, este es uno de los generadores de tráfico más consistentes para que su sitio vaya creciendo.

25. Diseñador de Banners

Diseñar Banners de anuncios. La publicidad por banners es probablemente la más popular en la web. Un banner promedio puede ser usado en un buscador por medio de palabras claves y es útil por 2 a 8 semanas antes de que el rango de clicks empiece a declinar. Todos ven que necesitan un banner nuevo. Así que crea ingresos a largo plazo por los mismos clientes que regresan a usted una y otra vez. La clave para hacer banners es encontrar las herramientas adecuadas. Yo recomiendo empezar con Paint Shop Pro, que podrá encontrar en http://www.download.coms y aprenda lo más que pueda acerca de qué banners son los que tienen los rangos más altos de clicks. Después, vaya practicando y probando diferentes diseños en los intercambios gratuitos de enlaces.

26. Boletines de Prensa por Internet

Un aspecto que la mayoría de los web sites pasa por alto en la publicidad en línea es usar boletines de prensa. Un artículo en una revista o en un periódico importante puede hacer más por su tráfico que la publicidad en línea en un año. La clave aquí es convertirse en un web site que siempre esté actualizado. No puede ser sólo una carta de ventas. Debe proveer algún beneficio único para los lectores de la publicación. Como agente de boletines de prensa por Internet, usted se puede convertir en la persona que escriba esos boletines de prensa y quien los envíe por email a los publicistas de publicaciones industriales por temas. Para comenzar este negocio, usted deberá aprender todo lo que pueda acerca de cómo generar boletines de prensa y luego empezar a recolectar nombres y direcciones de email de los medios. Deberá personalizar los emails para los editores de las publicaciones y escritores para obtener mejores resultados.

27. Envío de Anuncios Clasificados
Los anuncios clasificados pueden funcionar, pero requieren de muchísimo esfuerzo para poder poner los suficientes en línea. Usted puede comprar algunos de los programas para enviarlos a los buscadores, a las páginas que ofrecen servicios gratuitos y a anuncios clasificados y después empezar a vender sus servicios de envío. Este es un negocio rápido de arrancar, pero el esfuerzo de aprender es mayor que lo que le proporcionará en lo que se refiere a obtener las más altas posiciones en los buscadores. A pesar de esto, he visto precios entre los $10 y los $97 por este tipo de servicios y planes mensuales para enviar mensajes cada 30 días. Así que, este puede ser un negocio de servicio rápido que usted puede iniciar y que le generará un pequeño ingreso extra para su sitio además de cualquier otra cosa que haga.

28. Multimedia.
La tecnología está avanzando! El Internet está avanzando junto con ella. En el futuro, puedo ver un día en que la web va a estar interconectada con la Tv y el vídeo será enviado sin esfuerzo por el mundo en línea. Ese día todavía no está aquí, pero cada día vamos dando un nuevo paso hacia ese futuro. Usted se puede convertir en un consultor de Multimedia que ayude a la gente a enviar audio y vídeo por la web. RealNetworks en http://real.com es la compañía líder en esta área en este momento y usted debería empezar por aprender todo acerca de sus productos. Después su negocio puede ser tan simple como tomar vídeo y cambiarlo a mp4 para la web y subirlo a los servidores de sus clientes.

O puede decidirse a enseñar a negocios pequeños cómo crear y usar vídeos para tener presencia en línea. El Audio y el vídeo seguirán avanzando en línea así que este puede ser un mercado creciente en el futuro del comercio electrónico.

29. Reacondicionamientos de Websites
Esto debe combinar las habilidades de varios de los servicios mencionados anteriormente, pero también es algo que muchos de las personas que se dedican al Internet marketing QUIEREN. Ellos tienen un web site en línea, pero quieren saber como refinarlo para tener más ventas en línea. Ellos quieren tener más tráfico. Les gustaría agregar audio o vídeo a su presentación. Una vez que

usted empiece a aprender varias de las habilidades antes mencionadas, usted podría ofrecer reacondicionamientos a los sitios de otras personas o a sus planes de marketing. Muchos de ellos tal vez se perdieron el tema del que hablamos en el primer capítulo. Ellos tal vez necesiten combinar sus esfuerzos de marketing en un negocio objetivo. Ayúdelos a encontrar su mercado objetivo y a re-direccionar su campaña de marketing!

30. Domain Name

Sé de algunos cursos importantes y seminarios que están enseñando que esto es un negocio importante en línea... y es muy simple realmente. La explotación minera del oro del Domain Name se refiere simplemente a ir a un servicio del registro y reservar los domain names que otros negocios desearían. Por ejemplo, si usted pudiera haber reservado http://www.internet.com, estoy seguro de que usted habría podido venderlo por un precio muy alto. El negocio de los Domain Name se basa en conseguir nombres del domain que usted sabe a la gente deseará, comprándolos de un servicio tal como www.godaddy.net por menos de $10, y después venderlo en un precio más elevado y determinado por la demanda de la gente que deseará utilizarlos. Conozco personalmente algunas personas que han hecho bien esto, pero no veo este negocio como el negocio tan emocionante que muchos de los vendedores del seminario le están diciendo que es.



Negocios 31 al 40: Construya su Propio Imperio de la Información

Los productos de la información son el negocio ideal a comenzar si usted está buscando un negocio en línea. Son fáciles de producir, simples de enviar, y pueden gozar de altos márgenes de beneficio porque la gente no está pagando la forma física del producto y éste se entrega al instante en línea. Están pagando por la valiosa información contenida dentro. Aunque la mayoría de la gente ve solamente informes y los libros cuando hablamos de productos de la información, quisiera que usted viera lo versátil que puede ser este mercado. Usted podría producir software, vídeos, audio, boletines de noticias, los sitios secretos, y demás. Las únicas limitaciones en este negocio son las que usted se crea. Más adelante voy a darle un sistema rápido de producir las cintas de audio, una de las maneras más fáciles de iniciar en este negocio. Sin embargo no debe limitar el potencial de su imperio informativo a estas técnicas. Todos los productos de la información se pueden crear acerca de sus pasatiempos, de sus intereses, o de su experiencia. ¿Qué ha aprendido usted a hacer que alguien más pueda desear aprender? Usted puede decirme, “Pero, ¡no sé hacer nada que a la gente le pueda interesar!”. Bien, tengo una solución para ese problema. Si usted ha encontrado un mercado que desea un producto de cierta naturaleza, entre en contacto con un experto y haga una entrevista con él...y entonces venden esa cinta! La mayoría de los expertos harán la cinta con usted por teléfono y cobrándole la consulta generalmente entre $100 t $1000. Si usted tiene conocimientos que la gente desea, lo cual espero sea cierto incluso aunque usted no lo admita... entonces usted puede hacer su propio curso en la cinta de audio. Más adelante voy a darle un sistema rápido de 6 pasos para crear sus propias cintas... y entonces haremos una descripción corta de cómo entrar en contacto con un experto y conseguir que él haga una cinta con usted.

Paso 1. Haga una lista de sus pasatiempos, intereses, y problemas que usted pueda solucionar. ¿Las personas le piden a menudo consejo sobre ciertas cosas? Si es así, ahí hay una idea sobre el producto! Diseñe un producto que solucione sus problemas.

Encuentre un problema o un deseo que la gente tenga y que usted ha superado, y entonces el sistema que usted siguió es la base para su producto. ¿Usted entrena perros? Ese es un producto. ¿Construye aviones a escala? Ese es un producto. ¿Ahorra dinero por medio de subastas? Ese es un producto. ¿Sabe diseñar una página web? Ese es un producto. ¿Usted está entre los 10 Mejores resultados en los buscadores? Ese es un producto. Las ideas sobre productos están a su alrededor. Debe de haber al menos media docena de productos dentro de usted esperando una oportunidad para salir!

Paso 2 -Investigue su mercado objetivo para averiguar en qué están interesados.
Si usted planea vender su producto en línea, cerciórese primero de que haya un mercado para él, siempre antes de que usted cree el producto. Visite los foros y los newsgroups, haga algo de investigación. Prepare un cuestionario corto y ofrezca algo para la gente que se lo responda. Las corporaciones gastan millones de dólares al año en investigación, como un pequeño negocio casero usted puede hacer su investigación gratis en línea contactando y estableciendo a través de newsgroups, de foros, y de listas de emails.

Paso 3 -Compre el equipo necesario.
Usted no tiene que ir a un estudio para grabar sus cintas a menos que tenga un presupuesto ilimitado. Si usted puede permitirse un estudio, producirá un poco mejor su cinta, pero para la mayoría de la gente el comenzar de esa manera sería un costo indebido. Vaya a su tienda de discos local y compre cintas audio de la alta calidad y un micrófono dinámico. Le costará entre $30 y $100. Pida que uno de los representantes de ventas le recomiende un buen modelo. Si usted necesita un adaptador para su grabadora , consiga uno también. Si su equipo no tiene capacidad para doble cinta, también compre uno. ¿Por qué? Usted puede también copiar las primeras cintas que venda en su hogar y esperar para enviarlo a una duplicadora hasta que usted esté vendiendo una buena cantidad de cintas. Note que no necesita de un equipo caro para iniciar este negocio, además puede mejorarlo después conforme su propio negocio se lo exija y permita.

Paso 3 Haga un contorno
Cuando usted hizo su investigación en el paso 2, ¿en qué se interesaban la mayoría de sus clientes potenciales? Ahora, cree un

producto que dé un entrenamiento paso a paso en cómo superar ese problema o alcanzar ese objetivo. Atormente su cerebro y encuentre los pasos que llevarán a sus clientes a su solución deseada. Usted tiene que hacerla simple. Esta es probablemente la parte más difícil de su producto. Usted tiene que reunir toda su investigación, su experiencia, y lograr un sistema simple que la gente pueda seguir para alcanzar su objetivo.

Paso 5 -grabe sus cintas.
Ahora, apague los teléfonos... e instale su pequeño estudio de grabación. Haga un tiempo en su horario para hacer su cinta. Siéntese y registre menos de 60 minutos en la cinta. (nota: la mayoría de las cintas tienen realmente unos 62 ó 63 minutos. Usted tiene que tener cuidado de parar antes del fin de la cinta de modo que haya sitio de registrar un mensaje "Por favor dé vuelta a la cinta".

Paso 6 -empiece el marketing hoy.
¿Cuál es el valor de su cinta? Usted puede vender una cinta audio individual entre $9,95 y $29,95 dependiendo del tema. Puede producir una serie de cintas. He visto algunas en venta por precios como $395 si estaban en el asunto correcto. Usted realmente tiene que probar su precio. Cualquier servicio secretarial puede transcribir sus cintas para usted si desea producir un producto más caro. Haga algunas correcciones a ellas, combine su manual nuevo a las cintas, y usted tiene un producto valorado más caro que vender. Como conseguir un experto que trabaje para usted! Si usted no logra encontrar una idea o un producto decente por sí mismo, encuentre un experto que lo haga por usted. Usted tendría que hacer el paso uno, dos, y tres usted mismo con la idea del producto, investigando, y comprando el equipo. Observe que cuando usted compra el equipo podría necesitar comprar un micrófono que enganche en su teléfono, pregunte al agente de ventas de su tienda local ellos le asesorarán para saber cual necesita. Entonces, entre en contacto con los expertos adecuados para la misión. Encuentre a gente experta en las áreas que usted desea presentar a sus clientes y envíeles una carta en la cual les dice exactamente lo que usted desea hacer. La mayoría de los expertos estarán de acuerdo si usted se les acerca correctamente. Muéstreles los beneficios que ellos pueden obtener de esto:

1. Que está haciendo una investigación de mercado para encontrar un producto con demanda

2. Que abonará la tarifa estipulada por el experto por sus honorarios por consulta por la cinta

3. Que preparará las preguntas a realizar y se las dará para que las estudie, a no ser que él mismo tenga algo ya preparado

3. Que usted le dará los Derechos Completos de reproducción de la cinta, de manera que ambos puedan venderla

5. El experto podrá además presentar otros productos y servicios con los que cuente para su venta en la cara posterior de la cinta

Esta es una situación sanar y sanar. El experto tendrá todos esos beneficios y usted tiene un nuevo producto que vender en su negocio.

Esta No es la Única forma, Pero es una Buena Manera de Empezar Para Usted. Esta no es la única manera de crear productos de la información, pero es suficiente para comenzar. Es usted quien va a incurrir en algunas equivocaciones... SI....pero usted habrá comenzado en la dirección correcta. Si usted sigue este proceso, usted tendrá su propio producto con demanda para vender en línea en los próximos años. Todo lo que usted le falta por hacer es escribir su anuncio, pero eso es un tema para otro día.

Diez Tipos de Productos de información que Usted Puede Crear o en los que Puede Involucrarse.

31. Libros

Este es el producto más común y conocido de información. Mucha gente limita su negocio potencial a este artículo. Ven cuánto tiempo lleva crear un libro completo y no pueden imaginarse ni siquiera como podrían verse implicados en un negocio de información. La desventaja grande de los libros es el tiempo que lleva desde la creación hasta la terminación y de los dolores asociados a conseguir publicarlo. La ventaja de los libros sobre otros métodos es sin embargo una circulación creciente posible con todas las formas de distribución que los libros impresos tienen sobre las otras formas de información.

Una versión más nueva de libros es la electrónica como el que usted está leyendo ahora. El tiempo que publicación es solamente de algunos minutos usando muchos de los programas de software disponibles. El único tiempo envuelto en el proceso es el tiempo que lleva crear el producto. Si está escrito en el formato electrónico, hay un costo de $0 por terminarlo y puede ser descargado fácilmente de la web por cualquiera de sus clientes.

32. Reportes

Más cortos que los libros. Los reportes son magníficos para los temas que cambian constantemente por ejemplo la comercialización del Internet, etc. Es una discusión más corta del tema. Los informes son también perfectos para Bonos gratis o de bajo costo para que vaya junto con el otro producto que usted vende o una introducción a sus productos o servicios más costosos. Los informes pueden también estar en un formato impreso o en un formato electrónico igual que los libros.

33. Cursos

Si usted tiene un producto de información que dé instrucciones paso a paso de cómo alcanzar ciertos resultados, usted tal vez quiera considerar el presentarlo como curso de aprendizaje. El curso podría ser libros, vídeos, manuales, informes, audio, etc. bien por separado o junto en un paquete. Los cursos de aprendizaje en general contendrán información muy específica e instrucciones paso a paso incluyendo hojas de trabajo, muestras, etc. También se cobran más caros que otros métodos y se venden entre $97 y $997 en la mayoría de los casos. Grabar un seminario puede ser un buen curso también.

34. Seminarios

Si su presentación realmente trabaja bien con el entrenamiento con manos, entonces usted puede considerar el hacer un seminario o un taller sobre su producto o como una forma de comercializar otros productos que usted puede vender. Tienen un precio superior, generalmente entre $199 y $15.000 y los deben de impartir la gente mejor entrenada en ese tema que pueda encontrar. Si va a hacer seminarios, usted debe invertir un buen tiempo aprendiendo cómo hablar en público, unirse a Toastmasters sería una buena idea, para

la preparación de los libros de trabajo y de las presentaciones para sus audiencias. También tenga presente que la mayoría de los presentadores de seminarios fueron primero presentadores en conferencias de otras personas antes de que comenzaran a presentar los suyos propios. Los seminarios no son para los info-producers que comienzan.

35. Vídeos

Los vídeos son la mejor opción si usted quiere que sus clientes vean realmente cómo se hace algo. Los utilizan más a menudo en el negocio de información para los productos de "Saber Cómo" y para las demostraciones de un producto secundario. El problema más grande de los vídeos son las habilidades técnicas necesarias para producirlos. Si usted está planeando hacer su primer vídeo, es mejor que contrate un camarógrafo y un editor profesionales para hacer el trabajo técnico y usted concéntrese en el contenido. El precio del equipo de vídeo necesario para producir sus vídeos será mucho más alto que el costo de emplear a estos individuos para ayudarle con sus primeras producciones.

36. Audio

El audio fue discutido con anterioridad pero vamos a repetirlo otra vez. Son una manera fácil de comenzar en el negocio de la información y la palabra hablada puede llevar a menudo mucho más el peso y valor a los oyentes que la que se recibe con la palabra escrita en muchos casos. La otra ventaja principal de las cintas de audio sobre otros formatos disponibles para sus productos de información es el hecho de que son fáciles de escuchar. Para leer un libro o para mirar un vídeo, sus clientes se tienen que sentar y tomarse un tiempo de sus días agitados para aprender. Las cintas de audio se pueden colocar simplemente en un reproductor de cinta camino al trabajo, paseando, o siempre que lo deseen.

37. Sitios Secretos

Al navegar por Internet, estoy notando cada vez más sitios secretos que se están desarrollando en todas las diversas industrias. Cobran básicamente un honorario de una sola vez o un honorario mensual para tener acceso a los Sitios web constantemente actualizados y llenos de información dirigida a un mercado específico. Los sitios secretos parecen trabajar mejor cuando usted necesita mantener

constantemente a sus clientes con nueva información. Algunos modelos exitosos de sitios secretos que he visto incluyen el Internet Marketing, de materias, mercado de valores, y de noticias. Espero que veamos un aumento en este tipo de sitios y ver como progresa con el tiempo y usted podría ser uno de los dueños.

38. Newsletters

El que Internet sea conocido como la autopista de la información y el hecho de estar creciendo a un ritmo vertiginoso, no significa que los medios impresos hayan desaparecido. Las newsletters impresos y especializados todavía están prosperando y presentan una buena oportunidad para los editores. Las tarifas de suscripción de las newsletter están entre $30 y $300 por año en general aunque he visto los boletines de noticias de hasta $3.500 en áreas muy especializadas. Si usted construye una lista de 1,000 suscriptores, usted hará un ingreso muy agradable y tendrá el potencial de hacer Alianzas con otros productos en su mercado para sus suscriptores con resultados impresionantes en muchos casos.

39. Programas de Distribución

Para aquellos que como usted quisieran comenzar con un producto de información "probada", hay programas de distribución. Así es como el 98% de nosotros hemos comenzado en el negocio de la información y le dan la forma más fácil y de menor tiempo para comenzar. Usted puede tomar algún producto que ya haya sido probado y cartas probadas de ventas y comenzar a hacer el dinero inmediatamente. La desventaja de estos programas es que usted tiene que compartir el dinero que gane con el dueño del producto. Algo que tiene que tener cuidado de revisar en los programas de distribución son los precios altos que algunas compañías solicitan por el derecho de vender los productos. El 90% de programas de distribución en la web son gratuitos y puede haber un pequeño cargo por los materiales de distribución y entrenamiento. ¡Cuidado con los precios ELEVADOS en programas de distribución!

40. Reprint Rights (Derechos de reimpresión)

El siguiente paso para programas de distribución es comprar los derechos de reimpresión de productos probados. Muchos productores de información ahora están vendiendo los derechos de la reimpresión para muchos de sus productos en todos tipo de

formatos. La ventaja de esto es que usted consigue guardar TODO EL dinero que genere. El problema es que los derechos de reimpresión tienen a menudo un precio superior $1.000 t $10.000 para cada producto. Si yo fuera a comenzar en el negocio de la información hoy, escogería buscar derechos de reimpresión de un producto en el que pueda estar interesado. Cuesta más, pero también es la mejor oportunidad de triunfar en el inicio.

Negocios 41 al 50: Cree Su Propio Sitio por Clientela Online

En mi opinión, es el mejor negocio en que podría estar implicado. Tiene un bajo costo de inicio, no requiere empleados, y tiene márgenes grandes. ¡Amo la comercialización de la información! En mi negocio, vendemos actualmente los e-books, cintas audio, CDtyoms, vídeos, software, y tenemos un sitio para miembros por medio de pago. También tenemos un e-zine gratuito, publicamos e-books gratuitos, y tenemos una página web de contenido gratuito. Todo lo anterior es muy provechoso para mí, pero el 98% de los editores de información que intentan poner e-zines, los sitios de contenido, y los e-books nunca hacen realmente dinero. A través de esta sección revelaré algunos de los secretos, si usted desea llamarlos así, para conseguir un ingreso muy lucrativo en línea con información. Usted puede ganar el dinero vendiendo información... mucho dinero... pero solamente si usted sabe en dónde ajustar cada pieza en el juego de ajedrez que llamamos la comercialización del Internet.

La realización de éxito en el Internet es como hornear un gran pastel. Para cocer en el horno un pastel usted utilizará una receta. Ponga todos los ingredientes en el orden correcto, métalos al horno y usted habrá conseguido un delicioso pastel. No intente hacer el mismo pastel sin una receta o cambiando los ingredientes. Porque no conseguirá el pastel. De hecho, lo más seguro es que termine con un desastre en la cocina. Lo mismo ocurre con la comercialización en línea de los productos de información. Encuentre a alguien que ha creado ya el negocio que usted desea y sigua su receta. Asegúrese de no dejar fuera ninguno de los ingredientes! Todos los modelos que publican actualmente

tienen su lugar, pero usted debe entenderlos completamente si planea conseguir las ventajas máximas de su uso. Necesita saber cuánto de cada ingrediente debe utilizar en su tarta de Internet.

Modelo #1: E-zines.
Hay actualmente más de 500.000 e-zines en Internet. El número está creciendo cada día que pasa. La mayoría de estos editores de e-zines nunca ganan dinero verdadero o más de $1.000 al mes. Trabajan muchísimo semana a semana para producir un buen contenido para después recibir únicamente un ingreso de menor importancia por vender anuncios o por links para programas de afiliados. El mejor uso de un meine está en crear primero su propio producto de información, y después utilizar extractos de sus productos como el contenido para su meine. Utilice el meine sólo para vender su producto de información. Cerca del final de este informe le mostraré el uso más provechoso de un meine en el ambiente de publicaciones de hoy.

Modelo #2: Sitios de Contenido.
Este modelo nunca ha sido atractivo para mí, y está llegando a ser incluso menos atractivo. Para la mayoría de la gente significa arrancar un web site e intentar producir tanto contenido para él como sea posible para que los visitantes regresen. Seguro, puede trabajar de esta manera, pero es un trabajo tremendo para un ingreso muy pequeño. Además, los publicistas no están buscando más sitios para colocar sus anuncios en línea. A menos que usted sea uno de los mejores 100 sitios en la red, tendrá una dificultad enorme para vender sus espacios para anuncios.

¿Para qué son buenos los sitios de contenido? Son geniales en la generación de los prospectos que usted genera en un meine gratuito. Podrá leerlo más adelante en el informe sobre el uso correcto de este modelo. Observe mi sitio www.ingresopropio.com que tiene solamente dos propósitos: primero, la meta principal del sitio es conseguir que usted me dé su dirección de email de forma que yo pueda enviarle emails futuros.

La meta secundaria es que la gente encuentre y use el contenido para que otra gente venga a mi sitio y me den sus direcciones de email. El propósito de un sitio de contenido es conseguir las direcciones de email de sus visitantes.

Modelo #3: E-books.
Si usted pensó que los e-books serian la próxima revolución en cuanto a publicaciones, piense otra vez. La gente está descubriendo rápidamente que vender e-books en línea no es siempre el sueño que se promueve. Seguro, usted puede hacer dinero al vender e-books. Nadie le está discutiendo eso, pero los e-books están perdiendo rápidamente su estado de favorito para los auto-editores, debido a la competencia creciente y la baja calidad del trabajo del 99% de los editores de e-books, por eso todos los E-books están comenzando a perder su valor. Por eso muchos editores están regresando a el modelo de vender productos duros tales como manuales, CDs, cintas de audio, y vídeos

Aunque todavía utilizo e-books como parte de mi modelo publicación total, no son mis preferidos ni son el enfoque de mi negocio. Son una fuente de ingreso de mis múltiples corrientes de un ingreso total. Los tres Modelos de Auto-publicación han sido afectados por los mismos problemas:

Problema 1: Demasiada Competencia
Todos están tratando de hacerlos, y cada vez que usted voltee su cabeza alguien más lo estará haciendo. Es demasiado difícil diferenciase del resto.

Problema 2: Poca Calidad
El 99% de los e-zines, sitios de contenido y e-books son basura. Son sólo una copia exacta de lo que otras personas están haciendo y no tienen un valor real.

Problema 3: Los réditos de publicidad están disminuyendo.
Wall Street ha perdido su amor por Internet. Las compañías ya no están tirando dinero por anunciarse en cada sitio en el que podían anunciarse. A menos que usted tenga un sitio dentro de los primeros 100, a nadie le interesa anunciarse con usted.

Problema 4: Es demasiado trabajo.
Es difícil producir un contenido de alta calidad si usted no está siendo bien compensado por ello. La mayoría de los publicistas se encuentran trabajando medio tiempo desde sus hogares y no tienen tiempo de trabajar sin recibir un pago por ello.

Problema 5: Usted nunca conseguirá un ingreso consistente.
Una semana usted tendrá buenas ventas. Otra semana será un poco lenta. Algunos negocios sólo tienen ventas de vez en cuando. Entonces ¿para qué seguir con el negocio?

Problema 6: El Dinero viene despacio.
Los artículos antes mencionados, los e-zines y los sitios de contenido, con la excepción posible de algunos e-books toman un tiempo largo para comenzar a producir un ingreso decente. Incluso si lo hace, usted pasará el tiempo en atraer tráfico para generar buenos beneficios. Afortunadamente, los modelos de publicación antes mencionados no son los únicos modelos de auto-publicación disponibles basados en Internet para un vendedor que discierne. He descubierto recientemente un modelo mucho más lucrativo de publicar en línea... aunque debo llamarlo "vuelto a descubrir" pues este modelo de publicación se ha utilizado por años. Es correcto. El publicar newsletters pagadas ha sido el modelo del éxito por décadas para los negocios pequeños y basados en el hogar.

Jay Abraham publicaba una newsletter pagada, Sary Palbert publicaba una newsletter pagada. Bill Myers publicaba una newsletter pagada. Paul Partunian publica una newsletter pagada. Dan Kennedy publica una newsletter pagada. Peter Sun publica una newsletter pagada. Marty Chenard publica una newsletter pagada. Jonathan Mizel publica una newsletter pagada. Publicar una newsletter pagada no es una idea nueva en ningún sentido. Cuando usted publica su propio newsletter pagado en línea, está eliminando muchos de los problemas asociados con tener una newsletter.

No tiene que preocuparse en imprimirla y enviarla.

No tiene que preocuparse por las renovaciones.

No tiene que preocuparse por investigar porque hay herramientas de Internet que le simplifican el proceso.

Si usted puede escribir una descripción de 1 a 2 párrafos, usted puede publicar una Newsletter Pagada. Aquí hay 10 razones de por qué su propia Newsletter electrónica pagada es el negocio que le brindará el Mejor estilo de Vida.

El Internet Marketing no es sólo sobre el dinero. Es también sobre crear la forma de vida de sus sueños. Un boletín de noticias electrónico pagado es el vehículo perfecto para que usted llegue a su destino.

1. Todo se puede manejar automáticamente. Usted no tiene que preocuparse por manejar a sus nuevos clientes, cargarles a sus tarjetas de crédito, ni nada parecido.

2. Existen empresas que le manejan completamente todos estas tareas diarias como éstos y algunas más por una pequeña porción de las ganancias para que usted se concentre en la creación de su producto.

3. Ingreso automático Secundario. El ingreso de cualquier negocio no proviene de la primera venta. Muchas compañías incluso pierden dinero en su primera venta. Usted necesita un producto secundario en su negocio que sea altamente rentable. Los cobros mensuales o anuales de sus suscriptores le constituyen un ingreso secundario en su negocio.

4. Ingreso Mensual Predecible. Usted no tiene que preocuparse de su ingreso mes tras mes o año tras año. Un cierto porcentaje de suscriptores estarán con usted a largo plazo y le crearán ingresos.

5. Cumplimiento Completo en Línea. Usted no tiene que enviar ningún producto o servicio que completar. Se puede ocupar de todo en un 100% en línea y la mayoría de las veces sin siquiera involucrarse directamente. Puede hacer este negocio desde cualquier conexión a Internet.

> *1. Generador Perfecto de Prospectos Para Otros Negocios. Una*
> *Newsletter en línea es el producto perfecto para también iniciar ventas de otros productos con los cuales se afilie.*
>
> *2. Desde el momento en que usted esté constantemente en contacto con sus miembros cada semana, ellos lo conocerán y confiarán en usted para comprarle otros productos.*

6. El trabajo sólo le llevará de 12 a 15 horas a la semana. Usted puede recortar su tiempo de investigación a un mínimo. Hay muchas herramientas automatizadas que pueden organizar y enviarle la investigación que usted necesita diariamente.

7. Poca Competencia. Hay actualmente poca competencia para este tipo de producto... aunque esto no será verdad en el futuro. Ahora es la época de iniciar su newsletter para que usted vaya creando un mercado allá afuera para el resto de su vida.

8. Bajo Costo de Inicio. Cuesta menos que otras formas de creación de producto, incluyendo hacer su propio e-book. Hacer un e-book le requiere por lo menos poseer el software del e-book que cuesta de $60 a $200 dlls. Usted puede comenzar su propio boletín de noticias con software sólo para el diseño del web site y deje a otras compañías que se preocupen de las molestias del cumplimiento.

9. No requiere de habilidades Extraordinarias de Escritura. Si usted puede escribir una descripción de 1 ó 2 párrafos, usted puede publicar un boletín de noticias sin papel. Usando esta fórmula de escritura que cualquier persona puede seguir, usted podrá producir su propio producto altamente vendible.

9. Use los Materiales para Otros Proyectos. Una vez que usted haya publicado por un tiempo, podrá re-empaquetar de nuevo las ediciones anteriores de su newsletter en un nuevo producto y revenderlo. Usted tiene capacidades incorporadas en el desarrollo de productos.
¿Hay alguna desventaja en las Newsletters en línea?
Claro que las hay, pero las buenas noticias es que están solamente basadas en su propia dedicación a su proyecto.

> *1. Usted debe de comprometerse. Un newsletter en línea no es como un e-book donde usted lo crea una vez y se vende por siempre aunque la mayoría de los e-books necesitan ser puestos al día regularmente también. Usted tiene que estar comprometido con el proyecto y a hacer su trabajo de investigación cada mes o hacer su trabajo por adelantado de algunos meses si usted quiere. Para esta clase de compromiso es bueno comenzar a practicarlo desde hoy, pues le ayudará en todo lo que usted hace. La rentabilidad para esta desventaja es que usted conseguirá una renta confiable y residual de su newsletter. Así que definitivamente vale la pena.*

2. Usted tiene que ser único. Usted no puede incorporarse al mercado haciendo exactamente lo mismo que otro. Esto es verdad para cualquier negocio de auto-publicación, no nada más para un newsletter. Internet es un mercado extremadamente competitivo y usted tiene que distinguirse entre todos sus prospectos y clientes.
Por ejemplo, Usted Puede Maximizar sus Ingresos al Combinar una e-zine Gratuita y una Newsletter Pagada. Su e-zine gratuita puede convertirse rápidamente en la herramienta promocional número uno para su newsletter pagada si usted sigue el plan simple que le mencionaremos más abajo.

En vez de escribir enteramente el nuevo contenido para un e-zine, publique una porción clasificada como anzuelo de newsletter. Por ejemplo, si usted publica normalmente 10 recursos en su newsletter, entonces publique un recurso cada semana en un formato libre del e-zine. Si usted tiene a 3 personas escribiendo artículos para su newsletter encuentre cómo puede conseguir otras personas que produzcan su contenido más adelante en este curso, después publique la mitad de uno de los artículos cada semana para un e-zine gratuito. Esto producirá un e-zine muy corto (a la gente no le gusta leer artículos largos de todos modos) y convencerá continuamente a sus suscriptores del “freebie” que se inscriban a su newsletter pagado. Esto es mucho mejor que estar enviándoles cartas de ventas sobre su producto. Deles una probadita cada semana de lo que podrían recibir. Si a ellos les agradan estas pequeñas gotas, muchos de ellos se convertirán en suscriptores.

Ahora veremos 10 ideas posibles para que usted cree un sitio por Conjunto de miembros o un newsletter.

41. Sitio de Citas
Usted no desea ser un sitio de citas como los hay muchos en la red, pero puede tener un nicho de mercado bien definido para citas. Para su estado, su religión, o para personas que comparten los mismos pasatiempos juntos.
Este es un ejemplo de tomar un nicho de mercado más grande, de citas, y de especialización para encontrar un lugar muy firmemente enfocado para su negocio. El negocio en línea no es para alcanzar

a un público grande. Es sobre el proveer los mejores productos y servicios para un mercado en línea estrecho.
Un ejemplo de sitios de este tipo es http://www.avemariasingles.com

42. Sitio de Pasatiempos
¿Es usted apasionado sobre un tema específico? ¿Es usted apasionado sobre cualquier cosa? Hay sitios por membresía cuyo origen de temas es tan variado como cualquier tema que usted se pueda imaginar, incluyendo sitios para amantes del automovilismo y de autos. Todo lo que necesita para tener un buen sitio por membresía es encontrar algo que lo apasione a usted y que además apasione a otros también. Usted necesita entre 1,000 y 10,000 miembros para tener un sitio muy lucrativo.
¿Cuántos temas hay en el mundo donde usted puede encontrar a otras 10,000 personas que se apasionen sobre ese tema?
Sitio de Ejemplo: http://www.ptcruiserclub.org

43. Clubs de Libros y Sitios Educativos
Usted podría comenzar a un club de libros sobre cualquier tema. Podría crear un sitio para una comunidad con informes y el entrenamiento adicionales para los padres. Podría incluso comenzar un sitio lleno de historietas y de historias cortas. O también podría crear un sitio para miembros por un pago mensual en el que sus miembros obtengan material para usar en su vida escolar diaria como herramientas de comercialización, historietas que pueden utilizar, materiales educativos para los profesores, recursos para aprender en casa, para hacer tareas, etc.
Sitio de Ejemplo: http://www.moderntales.com

44. Online Coaching
Usted podría crear un programa de "coaching" en línea para cualquier tema. Entrenar es un buen mercado en cada nicho, pero es demasiado costoso para la mayoría de las personas. Usted puede utilizar la atmósfera del sitio por membresía para proporcionar entrenamiento a un grupo amplio de gente por menos precio. Su entrenamiento se podía lograr a través de tablones de discusión, de chats, de teleconferencias, o simplemente de un sistema de herramientas de software como nuestro sitio del ejemplo. Este sitio proporciona el ajuste y la ayuda de la meta a través de software dentro de su sitio.

Sitio de Ejemplo: http://www.mygoals.com

45. Rompecabezas
Eso es. Ahora la gente paga por tener acceso a rompecabezas en línea. El sitio del ejemplo ha compilado rompecabezas de todo tipo y agrega 70 nuevos rompecabezas por semana. La gente está pagando tener acceso a esta página web y a sus juegos. ¿Cómo se aplica esto a usted? Es simple realmente. Si usted puede comenzar con cualquier cosa que las personas coleccionen o con lo que se apasionen, ese es un posible sitio para usted. Incluso es mejor si usted puede conseguir a gente que le pueda crear el producto para que usted suba el contenido a su sitio!
http://www.upuzzles.com

46. Alquile DVDs U Otros Objetos En Línea
Este es un modelo muy interesante. La gente paga un costo anual por el acceso a su sitio y club. Entonces solicitan DVDs por correo que usted les envía. Devuelven el DVD y volver a pedir otros. Es similar a una biblioteca excepto que es en línea y tiene un costo anual para ser miembro. Usted podría aplicar este mismo modelo a los audios, CDs, y otras cosas. La gente paga una cuota anual para ser miembro y usted les envía artículos por petición.
http://www.netflix.com

47. Como Hacer… Por Temas o Lo Que Sea
Aquí hay un sitio por membresía sobre Como hacer… basado en cocina y recetas. Usted podría hacer este mismo tipo de idea sobre cualquier cosa que la gente desee aprender. Usted podría tener un sitio sobre mejoras y reparaciones de casas, sobre pesca, cómo arreglar su coche, etc. Cualquier cosa que la gente desea aprender se puede crear un sitio por membresía. Note cómo este sitio también utiliza una base de datos de recetas como una de sus principales atracciones. ¿Qué clase de base de datos puede usted crear como para que la gente quiera pagar por tener acceso a ella?
http://www.cooksillustrated.com

48. Sitios Financieros
Algunos de los sitios más comunes por membresía son sitios financieros. Casi cualquier tipo de estrategia de inversión también

tiene un sitio por membresía. Hay centenares de ellos con costos que van desde los $10 a los $300 por mes, dependiendo de lo que ellos provean. Algunos proporcionan las herramientas y el entrenamiento. Los más costosos demuestran a menudo a los accionistas lo que está pasando con sus inversiones en vivo. Los sitios financieros son buenos ejemplos de sitios por membresía que no tienen por qué ser de bajo costo.
http://www.bollingerbands.com

49. Deportes o Juegos
Usted podría incluso comenzar un sitio por membresía basado en un tipo de deportes o en juegos de fantasía. Esto demuestra otra vez que cualquier cosa sobre la que la gente sienta pasión tiene el potencial de convertirse en un sitio provechoso por membresía. Este sitio del ejemplo ayuda realmente a la gente a jugar el fútbol y otros deportes de fantasía proporcionando revisiones e información sobre los mejores equipos. http://www.fantasyguru.com

50. Sitios por Membresía únicos
Este no es realmente un sitio por membresía o un newsletter, sino un ejemplo de otro tipo de producto de continuidad. Este sistema proporciona el acceso al carro de compras, autoresponders, software de afiliados, rastreo de anuncios, y más, todo en uno, es fácil utilizar el paquete. Va a demostrar que cada sitio por membresía tiene que ser basado en la información. A veces es basado en el software y las herramientas que se pueden proporcionar en él. http://www.netofficetoolbox.com



Negocios 51 al 60: Sea el Próximo Bill Gates con Su Propio Software

¿Qué hay que hacer para vivir como el hombre más rico del mundo? Él vende software... pero no es cualquier software. Vende el software que todos necesitamos utilizar en un ordenador. Si usted puede abrir este libro, es porque su PC tiene que hacer funcionar una copia de su software de Windows. ¿Por qué software para un producto? Primero que nada, todas las decisiones de compra se basan en una de dos razones,

1. Para obtener Placer
2. Para Terminar con el Dolor

Imagínese en cualquier decisión que compra que usted haya tomado recientemente... y será basada en una de esas dos razones. Usted, bien deseó alcanzar placer por medio del producto que compró o desea terminar el dolor que un cierto problema le ha estado causando.

Cada día, las computadoras están haciendo incursión en nuestras vidas. Están controlando otro aspecto de ellas. Junto con este

progreso también viene sin embargo la frustración de aprender a utilizarlas, puesto que no hay nada que cause más frustraciones en los usuarios que intentar aprender cómo usar su computadora.
El vídeo más popular en Internet trata sobre un individuo que tomaba su PC y lo destruía. Es un pensamiento que se viene a la mente de cada persona que lee esto.

Usted puede utilizar estas frustraciones a su favor. Recuerde, una de las razones importantes de compra de la gente es el deseo DE TERMINAR CON EL DOLOR. Esa es la meta de muchos softwares. Puede ayudarle a terminar su dolor. ¿Qué es lo que hace un programa de procesamiento de textos por usted? Le ayuda a hacer su escritura mucho más rápida y además le permite corregirla o modificarla más fácilmente. Hace su trabajo mucho más fácil que si usase una vieja máquina de escribir. Para crear este libro estoy utilizando un programa llamado InfoCourier porque quita el dolor de entregarle esta información en un formato fácil leer.

¿Adivine qué? La gente comprará rápidamente cualquier cosa que pueda terminar con el dolor en sus vidas y lo harán sin que usted tenga que convencerlos de que lo compren. Si pueden ver que es una solución a sus problemas, la venta se puede hacer fácilmente y sin ningún problema. Las ventas del software son un buen negocio primario y puede también ser utilizado como corriente secundaria de ingreso de la mayoría de los sitios de la web mientras que cualquier persona que visita un web site está interesado en un cierto tipo de software. Para ayudarlo a comenzar en este negocio, he incluido 10 negocios más abajo con los cuales me relaciono de alguna manera con la venta de software. Para nueve de ellos sólo soy un distribuidor de un programa del software porque hagámosle frente... crear software no es un trabajo fácil. No es algo que usted puede aprender para hacer este fin de semana. Revise cada una de las siguientes ideas y le sugiero que revise también la siguiente página web: http://www.associateprograms.com

51. Conviértase en Diseñador de Software

La mejor opción por supuesto sería producir soluciones a las necesidades de sus clientes. Pero éste no es un negocio fácil de emprender. Aprender las habilidades necesarias para crear sus propios programas le llevará años. Usted puede emplear a alguna persona para diseñar sus ideas del software en un web site como por ejemplo http://www.rentacoder.com

52. Oro en los Web Position
¿Está listo para lograr estar en las primeras posiciones de los buscadores? Si es así, este software le ayudará y hasta le hará el rastreo de todas sus posiciones en los buscadores. Le puede ayudar a subir, y analizar los resultados para así lograr el máximo tráfico gratuito.

53. Viral PDF
Ahora usted puede hacer archivos PDF con su propia marca. Hasta ahora usted estaba forzado a ofrecer sólo archivos auto ejecutables con su propia marca. Pero ahora usted puede enviar y obsequiar e-books sin pagarlos y hacer que sus usuarios agreguen sus propias direcciones de páginas web en ellos para motivarlos a que se vayan transfiriéndolos en forma viral.

54. Generador de PDF Instantáneo
El programa completo de Acrobat cuesta alrededor de $250, pero usted puede escoger este generador de PDF por solo $97.00. Esto le permitirá crear e-books y archivos digitales que puedan ser ejecutados en cualquier computadora, ya sea PC o Mac.

55. Maximizador Dinámico de Subastas
Esta herramienta le permite manejar sus subastas PPC ebay Per Clicks en los motores PPC. Una vez que haya realizado todo el trabajo con Google y Overture, deberá expandirse a los pequeños PPC. Esto hace que la expansión sea práctica.

56. Postmáster
Este es un software de automatización. Este programa es una aplicación/base de datos, todo en uno. Le permite establecer filtros e incluso verificar frases de entrada permitiéndole así tener mensajes pre-escritos permitiéndole enviar una gran porción de sus emails entrantes. Este es un verdadero ahorro de tiempo para su negocio. http://postmaster.net

57. Wordtracker
Wordtracker o Rastreador de Palabras lleva la generación de ideas provenientes de una palabra y le permite un nuevo nivel de variaciones, sinónimos, combinaciones, y más. Incluso le permite guardar todas sus palabras clave en un carrito de compras para descargarse o mandarlas por email. http://www.affiliatetracking.net/

58. E-zine Announcer
Una de las estrategias para construir tráfico que más me funcionan es enviar artículos a e-zines. Ezine Announcer puede hacer esto automáticamente por usted. Es una forma de construir listas de e-zines que aceptan artículos. Todo lo que usted tiene que hacer es hacer click en algunos botones y su artículo será enviado automáticamente. http://www.affiliatetracking.net/

59. Arelis
Este es un programa de intercambio de enlaces o links que lo ayuda a construir un directorio de links. Las estrategias de linking son una parte vital de una campaña de marketing y ésta es la herramienta que debe usar. Además puede usted usar este programa para "espiar" a sus competidores y ver quienes se están enlazando con ellos. http://www.Axandra.com

60. Software de automatización Net Office Toolbox
El carrito de compras con el que trabajo actualmente ofrece un servicio completo, auto respuesta para email, software de afiliados, sistemas de rastreo, y más. Es un sistema completo de ecommerce. No se requiere tener experiencia en programación o de ninguna en realidad. Además funciona independientemente de tu página web y tiene su propio personal de tiempo completo de servicio al cliente. http://www.netofficetoolbox.com

Negocios del 61 al 70: Trabaje con Vídeo

Aunque ya hablamos de vídeos muy rápidamente en la sección en hacer sus propios productos de formación, deseé hacer una sección entera para demostrarle algunas otras ideas en esta dirección. El vídeo es un formato extremadamente popular a utilizar en la información que publica y eso es debido a algunas razones:

1. La mayoría de los clientes quieren información en formato de vídeo.

2. No tienen tiempo o deseos de leer libros.

3. El vídeo en Internet no es muy práctico todavía, exceptuando los vídeos cortos.

Todo esto suma muchas oportunidades para los emprendedores inteligentes que creen vídeos para pequeños nichos de mercado. Entiéndase que cuando hablo de Nichos de vídeo, estoy hablando de producir vídeos de bajo presupuesto enfocados a un grupo de personas bien específico. No es una producción de Hollywood o sobre un tema que se pueda ver en televisión. Esos son dos competidores que están en otra liga. Usted debe de escoger un mercado que a los gigantes del vídeo no les interese. Usted no irá encaminado a las masas. Usted debe de ir a donde Hollywood no le interese por ser poco provechoso, pero que sin embargo el mercado sea lo suficientemente grande para que usted obtenga una buena ganancia.

No iremos a la producción completa de como hacer vídeos, pero me gustaría mencionarle que usted no necesita ir a comprar todo el equipo de vídeo ni tiene que aprender todo al respecto antes de poder comenzar. Si usted escoge esa dirección, le podría llevar años y varios miles de dólares antes de que usted esté listo para hacer su primer vídeo.

La manera más fácil de realizar su primer vídeo es empezar con una idea, y un diagrama de paso por paso para la misma, y entonces buscar los técnicos necesarios para la operación. Puede contratar estudios pequeños que cuenten con el equipo necesario. Puede rentar un estudio. Hay editores profesionales pueden realizar el trabajo de edición por usted. De esta manera usted no tiene que aprender nada sobre equipos ni tampoco los tiene que comprar. Contratar un camarógrafo por un día y después que le realicen la edición le debe de salir entre $500 y $1,500. Esta es sólo una

pequeña porción de lo que le hubiera costado una pequeña parte del equipo necesario. Una vez que el vídeo ha sido producido, usted puede enviarlo a duplicación. Hay miles de duplicadores de vídeo a los cuales puede contactar en línea usando los buscadores, e ir preparando lo que necesitara para poder comenzar inmediatamente a vender. Las tres cosas que deberá tener listas son:

1. Diseñar un website o ya tener uno.

2. Preparar un Comunicado de Prensa para todas las revistas y newsletters que se enfoquen en su nicho.

3. Entonces, instale una forma de tomar pedidos, páginas de pedidos seguras y/o un servicio de rastreo.

Un vídeo como éste no va a hacerle a un millonario, pero sí le llevará a comenzar su propio negocio sobre productos de información en un lapso muy corto. Una vez que usted tenga un buen concepto y la idea general del lo que tratará en él, probablemente le tomará menos de 2 semanas conseguir que este proyecto esté en servicio y funcionando.

Una vez que su vídeo le genere un ingreso y corriendo en piloto automático, usted puede empezar a trabajar para hacer lo mismo con otra idea. Después de un tiempo, usted podría crear vídeos nuevos cada mes o cada par de meses una vez que usted tenga el sistema dominado puede pensar en adquirir su propio equipo.
Yo no le diré qué vídeos debe usted hacer, pero sí quisiera lanzar una luz sobre la que puede empezar a trabajar. Quisiera darle algunas ideas para que su cerebro empiece a trabajar y empiece a generar ideas de lo que puede hacer.

Es lo mismo que para un libro electrónico. No le daré instrucciones detalladas ni le diré qué negocio debe usted iniciar o usar como medio de ingreso extra. Yo sólo tengo una meta en mi cabeza y es que quiero ayudarle con algunas ideas para que inicie su propio negocio. Quiero mostrarle cuántas ideas hay por ahí. Así, usted podrá encontrar exactamente lo que de verdad quiere hacer!

61. Cómo…
¿Hay algo que usted sepa cómo hacer? ¡Seguramente si! Bueno, el

tipo más común de nicho de vídeos es simplemente un vídeo que muestre cómo hacer algo. Tal vez usted pueda enseñar como crear un web site, o cómo reparar un motor. Puede ser cómo tejer, o cómo jugar al ajedrez. Puede ser un vídeo de Cómo hacer Cualquier cosa que usted sepa hacer o que usted pueda conseguir a alguien que muestre como hacerlo en su lugar. Sólo asegúrese de que no sea algo que se encuentre disponible por televisión o en otra parte. Tiene que ser único.

62. Eventos

El vídeo más rápido puede ser el ir a un evento como un show o exposición de productos. Si usted recibe permiso por adelantado para filmar el evento es tan simple como enviar una carta y llamar al promotor del evento; entonces usted podrá ir al evento filmando y entrevistando a las personas de los diferentes stands. Hay miles de esos eventos alrededor del país, así que usted podrá encontrar alguno cerca de usted y hacer un vídeo interesante y excitante.

63. Software

¿Recuerda su frustración cuando intentó aprender a usar un nuevo programa de software? Resulta muy "doloroso" en la mayoría de los casos. Esto significa una cosa para los emprendedores: oportunidad. Los vídeos pueden tratarse sobre cómo usar estos programas y hay muchos de ellos que no son comprendidos por los usuarios, especialmente por los programas relacionados con Internet o programas que pueden ayudarlo para realizar un negocio o mejorar la calidad y el tiempo de realización de un trabajos.

64. Tecnología

Las nuevas tecnologías siempre vienen con problemas añadidos, y casi siempre acompañadas del factor de frustración. Usted puede enseñar a usar la tecnología fácilmente y a evitar problemas con ella. Piense en nuevas herramientas con las cuales trabajar y mantenga sus ojos bien abiertos. Por ahí encontrara nuevas oportunidades cada día.

65. Demos

Muchas compañías han empezado a manejar catálogos en vídeo o vídeo demos de sus productos: este trabajo especializado le puede hacer ganar un buen dinero. Es algo difícil vender en línea por precios “significativos”, pero sí le pueden dejar alguna ganancia. Tiene que darlo a un precio bajo o gratis, $5, $10, ó $20 pero a su vez , deje que su vídeo haga las presentaciones por usted.

66. Seminarios
Hay cientos de seminarios que se realizan cada semana. Usted se puede presentar al promotor y ofrecerle filmar el evento gratis, y darle a él los derechos para todos sus vídeos siempre y cuando usted también sea poseedor de los derechos. Esta puede ser una forma sencilla para poder tener su propio vídeo terminado que trate sobre un tema popular y sí debe ser lo suficientemente popular cuando dan den seminarios.

67. Hobbies
Yo siempre les digo esto a las personas cuando me preguntan que es lo que pueden en su negocio desde casa: "hagan algo que realmente disfruten!". ¿Qué hobbies o pasatiempos tiene? Cualquiera de sus hobbies puede ser presentado fácilmente en vídeo. Si usted entrena perros, pinta, o diseña caricaturas, debe de haber mercado para su vídeo. Mire en las revistas que se apliquen a su tema y piense en ideas leyendo artículos y viendo anuncios.

68. Dolores
Las personas compran por dos razones: para obtener placer o para librarse de algún dolor. Busque un problema que aqueje a muchas personas y cree un vídeo que sea informativo sobre posibles soluciones. Para los emprendedores, los dolores no son dolores, son oportunidades de nuevos productos. Empiece a buscar problemas, seguramente le llevará 5 segundos, y empiece a buscar soluciones.

69. Sueños
Haga un vídeo sobre los sueños de las personas, como viajar por el mundo, los mejores hoteles, hacer un crucero, restaurantes locales que sean románticos, etc. Ofrezca a la gente ese "sueño" en el que constantemente están pensando y diviértase haciéndolo.

70. Por Contrato
Haga vídeos para otras compañías. En esto sí se requiere que usted aprenda el trabajo de la cámara y edición, pero le puede dar una buena fuente de ingresos extra para cualquier negocio de vídeos. Hay muchos negocios a los que les gustaría que una compañía les hiciera todo el trabajo y que a cambio les cobre un porcentaje de las ganancias en un arreglo de sociedad.

Negocios del 71 al 80: Únase a una Cadena de Distribución

Las Cadenas de Distribución o Programas de Asociados son una de las mejores formas de agregar múltiples canales de ingreso a cualquier sitio web. Por lo general no suelo recomendar que se utilice un programa de asociados como producto principal, sin embargo sí le pueden crear un ingreso secundario importante en una página web.

Es mejor para usted tener cierto tipo de producto, de servicio, o de artículo UNICOS de los que posea los derechos de reimpresión como a su producto principal de modo que usted pueda ganar la mayor parte de los beneficios en la primera venta. A sus clientes ésta primera venta es también la más costosa de hacerles. Los programas de asociados le dejan solamente un promedio de entre el 10 y el 30% de todos sus ingresos de ventas, por lo que lo mejor es que usted cuente con un artículo principal que le deje un porcentaje más alto, como su producto principal.

Con los derechos de reimpresión cuestan $1,000 o menos en la mayoría de los casos, ahí es a donde miraría primero para mi producto principal y así comenzar un negocio.
Después encontraría programas de asociados para ayudarme a crear ganancias adicionales que me ayuden a soportar mi tema principal.

Cómo Escoger El Programa de Asociados Correcto para su Sitio.

Existen tres preguntas importantes que se debe preguntar cuando busque un programa de asociados:

1. ¿Éste Programa encaja en el tema de mi propio negocio? Quédese con un tema. Discutimos esto en el primer capítulo. Usted debe de encontrar un tema y mantenerse en él. Verá que hay muchas páginas web que se han convertido en un lugar que lista una gran variedad de programas de asociados. No permita que esto le ocurra. Asegúrese de tener sólo un tema y una estrategia en su sitio.

2. No venda productos de nutrición y software en el mismo sitio. Esto no funciona y únicamente confundirá a sus prospectos. Todo en su sitio debe de contener un flujo consistente y también dar la misma sensación.

4. ¿Es éste un buen producto o servicio? Asegúrese de que lo pueda recomendar con entusiasmo. Ama usted ese producto o únicamente está tratando de ganar dinero con él? La gente puede sentirlo en su presentación. Asegúrese de que éste sea un producto que pueda recomendar a su familia y si se aplica a ellos.

5. ¿Paga bien? Usted no puede ganar dinero si el programa no paga. Eche un vistazo al plan de comisiones S.L. después de haber contestado las primeras dos preguntas. No salte a un programa sólo porque sabe que paga bien. Si éste no encaja en su sitio o no maneja un buen producto, deberá dejarlo de cualquier modo! Más adelante verá algunos ejemplos de sitios de afiliados donde podrá echar un vistazo; todos escogidos de industrias completamente diferentes para darle una idea de lo que hay por ahí. Nosotros no recomendamos específicamente ningún programa en particular.

71. Automóviles.

En Autoweb.com usted puede ganar una comisión por referir clientes potenciales que compren autos o por personas que pongan anuncios para vender sus automóviles usados. http://www.autoweb.com

72. Libros

Amazon.com es el web site más conocido por vender libros en línea y actualmente tiene más de 500,000 afiliados.

73. Productos Nutricionales
Este sitio no sólo le permite ser afiliado, sino que además tiene un programa de envíos directos a sus clientes, de manera que usted pueda construir su base de clientes y vender a esos mismos clientes mientras que ellos hacen todo el trabajo de seguimiento y envió del producto. http://www.discountnutrition.com/dropshipping.html

74. Revistas
Este sitio tiene una de las selecciones más grandes de revistas disponibles y ahora usted puede ganar dinero al referirle a otras personas, http://nbaf.com/affiliate.html

75. Productos de información
Usted puede promover mi colección de más de una docena de productos de entrenamiento en Marketing por Internet y servicios. Cuando usted promueve, su primera venta a un cliente es sólo el principio. Cuando uno de sus clientes compra más productos nuestros, usted continua ganando comisiones por cada compra que realice en el futuro. http://MakeBuyingEasy.com

76. Perfume
Fragrancenet tiene más de 1,000 fragancias diferentes para usted y para sus ganancias si es que este tema se ajusta al tema de su sitio web. http://www.fragrancenet.com/

77. Golf
El golf es la pasión de millones de personas y ahora usted puede ganar un dinero extra vendiendo cursos de golf a sus clientes y visitantes. httpt//www.1877alesson.com

78. Bass Pro Shops
Bass Pro Shops es en donde se usted puede vender todos los complementos para pesca y ganar un poco con las ventas resultantes de sus referenciados. http://ww2.basspro.com/affiliates/befree/befreetpitch.htm

79. Viajes
Inntopia le permite ganar comisiones en viajes de lujo que sus visitantes tomen. http://www.inntopia.com/products/twotier.html

80. Mandados
Este es un ejemplo de que se puede vender cualquier cosa en un programa de afiliados. Este le permite vender mandado en línea. http://www.ethnicgrocer.com



Negocios del 81 al 90: Cree su Propia Lista de Emails Opt-In

Déjeme revelarle a usted exactamente lo que hago paso por paso para hacer dinero en línea.

Si presta mucha atención éste podría ser el libro más importante que pueda leer en su carrera de negocios en línea.
Podría entrar una discusión complicada de lo que hace esta persona o de lo que lo hace aquélla. Hay muchos pequeños giros que la gente hace en el marketing para hacerlo más eficaz. ¡Usted no debe nunca parar de aprender!... PERO lo qué voy a mostrarle

usted es hoy un sistema SIMPLE, todas las personas que conozco que están haciendo dinero en línea lo están siguiendo!
Si usted quiere aprender mi fórmula simple de 3 pasos para crear riqueza en línea.... Siga leyendo:

1. Genere Tráfico para su Negocio. Primero tendrá que hacer que su negocio esté expuesto. Esta es también la mayor pregunta que constantemente le hago a las personas que me preguntan, "¿Cómo puedo obtener más tráfico para mi sitio?". El secreto para obtener tráfico es en realidad tan sencillo que a la mayoría de la gente se le escapa. Si quiere tráfico en su página web, ¡dele a la gente una razón para volver! ¿Qué es lo que les dará una vez estén allí? Lo mejor que les puede dar es CONTENIDO GRATUITO. No estoy hablando sólo de poner reportes gratis, lo cual es un buen principio. Encuentre algo en su industria que todos necesiten en línea, Listados de E-zines GRATIS, Cursos en línea de capacitación GRATIS, etc. Escoja una buena idea que le ayude a que la gente se enlace con usted por medio de links. Si usted pasa el suficiente tiempo en foros hablando con las personas de su industria, entonces encontrará algo DE VERDAD que todos necesiten y que usted pueda ofrecerles gratis en su sitio. Una vez tenga algo así, el contador de tráfico de su página llegara al cielo!

2. Inicie Su Propia Lista, pero No haga SPAM. Para aquellos que no saben lo que es "spam", es la práctica de estar enviando emails a cientos de millones de personas que no lo solicitaron o que nunca antes contactaron con su empresa. Estoy seguro de que usted ha recibido Spam. Todo mundo ha sido afectado por ello. Personalmente yo recibo alrededor de 50 o más al día de estos emails vendiendo cualquier producto o servicio que ellos tienen para ofrecer. Los borro todos, pero siguen llegando. Estos emails por lo general, por no decir siempre, están escritos muy pobremente y llenos de mensajes tontos. Muchos son para vender productos.

He recibido emails de muñecas, coches, créditos, cuentas para aceptar tarjetas de crédito, y muchas cosas más. Y por más que las borro siguen llegando más y más. ¿Por qué hay mucho email de spam? Si todo el mundo los borra ¿por qué los siguen enviando? Es sencillo. A pesar de que el rango de respuesta es extremadamente bajo, aún siguen recibiendo pedidos para sus productos o servicios. El costo financiero en enviarlos es casi nulo, de modo que sigue siendo visto como un buen vehículo de publicidad. Algunas ventas son mejor que ninguna, ¿cierto? Falso.

En todas las ofertas de los emails, usted nunca ha recibido el otro lado de la historia. ¿Qué es lo que pasa después de que envían un montón de emails? Usted puede perder a su proveedor de servicios de Internet, sus páginas web, sus direcciones de email, y más. Unas cuantas quejas que le lleguen a usted aunque trate de esconderse y su servidor cancelará su cuenta. Y eso que no hemos tocado todavía su reputación y las ramificaciones legales de enviar emails no solicitados. Actualmente, muchos estados tienen leyes muy severas y Estados Unidos acaba de aprobar otras tantas. ¿Qué usted no vive en Estados Unidos? Pues resulta que son delito federal y puede hasta perder su visa por sólo enviar correos no solicitados. Si usted está pensando en enviar emails por spam, no lo haga. Hay MUCHAS formas más efectivas para anunciar sus productos o servicios en la red y no es necesario que corra riesgos con el envío de spam.

¿Qué puede hacer? Le puedo decir en un solo enunciado qué es lo que pude usted hacer en vez de enviar emails. "Usted debe de empezar a construir su lista de emails. La publicidad por email es efectiva. Es por eso que mucha gente usa el Spam. Le puede producir ventas constantes en su negocio! Siempre que veo a alguien tratando de construir un negocio en línea sin desarrollar una lista, estoy seguro de que están malgastando su tiempo. Es posible que usted inicie su negocio en línea sin una lista, pero ¿POR QUÉ HACER UNA LISTA?

Enviar emails es gratuito. Incluso si usted tiene que comprar un servicio de listas o algún otro tipo de aplicaciones para su email, le llevará sólo un par de cientos de dólares al año enviar una cantidad ILIMITADA de comunicados a sus prospectos y clientes. Vaya a su oficina postal más cercana y pregunte si usted puede enviar todo el correo que quiera enviar por una cantidad pequeña de dinero. Le garantizo que se van a reír de usted! Las listas de email son el futuro. La forma más sencilla es por medio de su propia e-zine. Si aún no tiene una, debe tener una en el futuro si es que quiere ser competitivo en el Internet marketing. Usted puede ofrecer una mensual, semanal, o incluso diaria, lo que mejor se adapte a usted.

Si no puede escribir sus propios artículos, por ahí hay docenas de personas que le dejarían usar el suyo gratis. Sólo tiene que preguntar! Es muy sencillo empezar una e-zine, y muy lucrativo;

usted NO tiene excusa para no hacerlo si en realidad es una persona que quiere tener su negocio en Internet.

3. Use los Siete Canales de Ingresos.
En este corto espacio le voy a mencionar sólo 2 de ellos los cuales le GARANTIZO le producirán un ingreso mensual y residual independientemente del tipo de negocio que usted inicie.

El primer ingreso mensual para su e-zine son sus propios productos y servicios. Cada mes usted podrá ofrecer alguna oferta especial sobre un NUEVO producto o servicio y ofrecer un bono especial que acompañe el producto.

Mientras que el envío de email al por mayor tiene un rango de conversión bajísimo, las listas de sus suscriptores tienen un muy buen sabido rango de conversión que va desde el 1% al 10%! Piense en ello. Si usted tiene un producto que cuesta $97, lo ofrece a una lista de sólo 2,000 personas, y tiene un rango de respuesta del 1%, entonces puede generar un ingreso de $1,930! Si recibe un rango de respuesta del 2%, tendrá un ingreso de $3,880! ADEMÁS, Usted puede hacer esto cada MES o hasta cada semana! ¿Y qué tal si su lista es de 50,000 miembros? Yo sé de listas de emails que tienen más de 600,000 o más miembros. En 2 ó 3 meses puede construir sin mucho presupuesto para publicidad una lista con sólo 2,000 suscriptores, la cual sería realmente pequeña pero sin esfuerzo.

El segundo canal de ingresos de su e-zine son los anuncios clasificados. Mientras usted haga crecer su lista, podrá darle oportunidad a otras personas la oportunidad de comprar un espacio publicitario. Usted puede vender anuncios por $20.00 a la semana, y vender 10 anuncios a la semana, con lo que usted podría estar ganando $800 al mes en publicidad de clasificados. Esta no es una gran suma de dinero, PERO es un ingreso residual que entra cada mes.

4. Ahora piense cuando ponga en marcha los otros canales de ingreso de su lista. ¿Qué podría pasar entonces? NO se Aceptan Excusas. Usualmente cuando le digo a las personas sobre iniciar sus propias listas me dan una de estas tres excusas.

1. No saben cómo. Por lo general tengo menos paciencia con esta excusa porque todos nosotros tuvimos que aprender en algún punto

cómo hacerlo. No creo que nadie haya saltado a Internet y de repente supiera exactamente qué hacer en cada paso del camino. De hecho, estoy segura de que no sabían. Hay muchos recursos en línea para aprender cómo iniciar su propio e-zine. Docenas de e-zines salen cada semana hablando sobre algún tema que a usted le interesa. La ignorancia no es una excusa. Usted puede aprender cómo construir su propia lista y puede aprender cómo obtener ganancias con ella. ¡No me haga escuchar esa excusa otra vez!

2. No puede empezar sin mucho contenido. Quizá usted no cree poder empezar con mucho contenido porque usted no es escritor. Primero que nada, espero que usted sepa mucho sobre cualquier tema que se relacione con su negocio. Lo que usted está vendiendo... cualquier problema que esté solucionando... puede ser la base para mucho de su contenido.
La segunda cosa que usted puede hacer es usar el contenido de otra persona. Hay cientos de publicistas de e-zines que le permitirían usar sus artículos siempre y cuando usted ponga su información en un anexo al final de todos sus artículos. Todo lo que tiene que hacer es preguntarles y la mayoría lo dejará usar sus artículos gratis.

3. Hay muchas e-zines y newsletter por ahí. ¿Quién le dijo que una lista de email tiene que ser una e-zine? Cuando hablo de una lista de emails, no tiene que ser forzosamente una e-zine, cierto es que resulta la aplicación más popular. Pero yo le daré 10 ideas con las que puede iniciar. Si usted no ha comenzado de una forma u otra, hoy al menos tendrá una idea para hacerlo, la cual ha de servir para que usted se inicie en un futuro próximo. Tener su propia lista es tan importante para la efectividad de su negocio en línea que yo he de enfatizarlo al máximo porque es importante que inicie hoy si es que quiere triunfar con su negocio en línea.

81. E-zine

Esta es la base de la mayoría de las listas. Usted puede empezar una e-zine sobre cualquier tema. Una e-zine es simplemente una carta con información que se envía por email. En su e-zine, usted proveerá de información gratuita sobre cualquier tema en específico. Para ver ejemplos de e-zines vaya a http://www.ezinetuniverse.com/ ahí encontrara más de 3,000. Subscríbase a algunas de ellas para tomar ideas de qué es lo que debe hacer con su e-zine.

82. Tip del día
Muestras de estas listas incluyen "chiste del día" o "receta del día". Cree cualquier tema y póngalo en este espacio en blanco " del día". Ahora vaya por ahí y encuentre un sitio específico para cada día para enviar a su lista. Construya una relación con sus prospectos con esta simple idea.

83. Actualizaciones
Si usted no puede encontrar una idea para la e-zine de su lista o simplemente no quiere invertir tiempo para una e-zine semanal o mensual, envíe las actualizaciones que realice en su sitio. Si agrega un producto nuevo o un servicio, envíe una noticia corta a todos sus suscriptores. NOTA: Para este tipo de lista, definitivamente deberá de incluir un Bono GRATIS para las personas que se suscriban y asegurarse de mencionar el bono siempre que envíe actualizaciones para que las personas recuerden su suscripción.

84. Listas de Recursos
Esta es otra idea simple de cómo usar su lista. Envíe a todos sus suscriptores listas de recursos gratuitos para usar en su industria. Lo que la hace más simple es que usted agregue los sitios que usted visite a su listado de favoritos mientras que estudia su mercado en línea. Entonces, utilice sus lugares favoritos como la base de sus listas y envíeselos a todos.

85. Diarios
Me he enterado de que este formato es usado cada vez más. Básicamente, todo lo que tiene que hacer es enviar un diario cada día sobre cómo le fue en su negocio ese día. Puede hablar de cómo encontró un nuevo proveedor ese día, cómo hizo más ventas, como encontró información gratuita sobre un tema específico, etc. Las personas que usan diarios para sus negocios pueden construir una fuerte relación con sus lectores si es que son una publicación de alta calidad y contiene buena información.

86. Cartas Amistosas
Si lo usa apropiadamente, este puede ser una de los mejores formatos de todos. Usted envía su carta semanal o mensual a sus

suscriptores en un formato personal. Es mejor si utiliza un programa o un servidor de listas que personalice los emails. Hay que escribir buena información que sus lectores puedan usar como herramientas de ventas, referencias, etc. Los anuncios son muy raramente usados en este formato, porque lo que usted quiere es mantener el toque personal en esta carta que da la apariencia de estar escrita especialmente para quien la recibe.

87. Clases en Línea

Cree una clase cada 6 semanas, 12 semanas, 23 semanas, etc. Esta se enviará por email cada semana. Aquí usted seguramente querrá asegurarse de usar algún tipo de seguimiento por medio de auto respuestas automatizado como Aweber para que haga el trabajo. Entonces, usted guardará las direcciones de email de la clase completa y para después enviarles actualizaciones con información sobre futuros entrenamientos con publicidad de su negocio o alianzas de negocios que haya establecido.

88. Magazine Site

Muchos web masters han empezado a cambiar a e-zines publicadas en un web site con formato de revista. De esta manera pueden agregar fotografías, formato de texto, y cualquier otra cosa que se pueda agregar en un formato de página web. La ventaja de este método es que usted puede incluir mayor información en un formato más sencillo de leer. La desventaja es que muchas personas no la leerán, porque tienen que ir al sitio cada mes en lugar de sólo entrar a su bandeja de entrada. Si usted utiliza este método, asegúrese de mantener la lista de emails de sus suscriptores para poder avisarles de las nuevas ediciones.

89. Audio Mensual

Si usted prefiere, puede hacer una presentación en audio cada mes en lugar de escribir. Entonces debe pensar en utilizar Real Audio para crear audio para su página web, y éste se debe actualizar cada mes. Entonces, envíe un email a su lista y hágales saber cuando el nuevo mensaje mensual está listo y cuáles son los beneficios que les ofrece.

90. Vídeo Mensual

Es la misma idea que con el audio, pero en vídeo. El mayor problema con ambos métodos es la lentitud de las conexiones que muchas personas tienen y el hecho de que deben de instalar un nuevo software para ver o escuchar su material, aun que sea gratuito. Con el tiempo, usted podrá esperar que el Audio y el vídeo se vuelvan mucho más comunes en el ambiente web.

Negocios del 91 al 100: Cree un Ingreso Pasivo

¿No sería maravilloso recibir un ingreso de $1,000, $5,000, $10,000 ó más MENSUALMENTE sin tener que vender ningún otro producto o servicio?

Y no se preocupe. No estoy hablando de mercadeo en multinivel o tratando de reclutarlo para alguna oportunidad. En Internet a esto se le llama "Sitio por suscripción", usted puede hacerlo muy sencillamente. Puede usted crear un website, vender suscripciones en él, y dejar que el dinero llegue todos los meses durante el resto de su vida. Antes los sitios por suscripción usados eran solamente aquellos destinados a adultos, pero rápidamente se ha convertido en algo común para cada industria en línea. Es un hecho, yo conozco un sitio sobre la bolsa de valores que vende suscripciones por $300 al mes y tienes miles de suscriptores. Haga números e imagine un ingreso así. He visto modelos exitosos de sitios por suscripción no sólo para la industria de los adultos, sino de noticias, valores, Internet marketing, promoción de websites, newsletters, y recursos específicos de otras industrias. Prácticamente cualquier mercado tiene lugar para sitios por suscripción. Pero para poder ser exitoso, definitivamente tendrá que ofrecer información o herramientas únicas que cubran todas las necesidades del mercado.

Por ejemplo, si se va a suscribir a una newsletter pagada, ésta definitivamente deberá dar información única que no encontrará en ninguna otra parte. Y además deberá incluir bonos que vayan con cada ejemplar y que al menos tengan el valor del precio de la suscripción por sí misma. Recuerde que la mayor parte de la información y muchas de las herramientas que venderá en su sitio se pueden encontrar gratis en la red si se realizan buenas y

extensas búsquedas. La clave es que usted tendrá que presentarla u organizarla de una manera que sea mucho más fácil de utilizar y más fácil de entender a lo que sería si fuera encontrado en cualquier otro lugar.

CtNet reporta que solo el 10% de los usuarios de Internet están dispuestos a pagar por el acceso a una página web, PERO ese número va creciendo cada día. Las personas se empiezan a sentir frustradas al tener que buscar en un millón de sitios para poder encontrar lo que quieren. Si usted se lo puede facilitar en un formato fácil de usar, entonces usted puede obtener ingresos ayudando a las personas a liberarse de las frustraciones de Internet.

Para algunas ideas rápidas en este tema, vea estos diez negocios que puede iniciar con un sitio por suscripción.

91. La Fuente Total
Este tipo de servicio por suscripción es cuando usted puede recopilar en un lugar la información que cada uno necesita para iniciar hoy un negocio específico y para proporcionarle la ayuda. Por ejemplo, un sitio muy exitoso por suscripción de Internet marketing que conozco le da la información de la comercialización por Internet, software que se puede descargar, productos para venta, tableros de discusión para conocer a otras personas que se dedican a los mismo, y más. Se convierten en una parada obligatoria para cubrir las necesidades sobre las herramientas y pasos que requieren cubrir antes de iniciar. Usted puede hacer lo mismo en el campo que usted elija.

92. Listas de Recursos
Si usted puede recolectar una lista completa de recursos necesarios para una industria y la mantiene actualizada cada semana, entonces tiene usted un sitio con potencial para convertirse en un sitio por suscripción. Esto ha sucedido con sitios que listan anuncios clasificados, recursos de empleo, fuentes al mayoreo, sitios de ahorro de dinero, etc. Comience con una idea respecto a una lista que todo mundo esté buscando y tal vez usted encuentre un ingreso residual.

93. Herramientas de Promoción.

Linkomatic, Apeber, Submit It, y otros han encontrado su nicho. Ellos crearon una herramienta que ayuda a las personas a promocionar sus sitios en línea, y las personas les pagan una mensualidad por usarla. Si usted puede crear o encontrar una herramienta única para promocionar eficazmente cómo incrementar el tráfico en las páginas de otras personas, tal vez entonces tenga garantizado un sitio por suscripción que sea realmente exitoso.

94. Generación de Prospectos
Genere prospectos para un tipo de negocios específicos en línea y usted tendrá el sitio por suscripción con que la GENTE en línea sueña. Si usted puede generar prospecto tras prospecto de personas que buscan un producto especifico, las compañías en esa categoría querrán entrar en su sitio. Esta es otra de las frustraciones para los usuarios de Internet. No pueden crear prospectos, y son necesarios para ganar dinero en línea. Si puede generar esos prospectos, verá cómo le generan ingresos.

95. Audio Banco
Haga un seminario en línea. Grabe las entrevistas con los líderes de la industria y haga un “audio banco” en línea. El costo $0 de entregar un audio en línea le puede ayudar a construir un lucrativo club de "Mp3 del Mes" en su industria sin los gastos por duplicación y envío.

96. Video Banco
Haga lo mismo pero con videos. srabe un nuevo video cada mes o cada semana que contenga información valiosa y difícil de encontrar. Mientras la velocidad de los accesos de Internet que los usuarios tienen, este se volverá uno de los más populares.

97. Web Cams
Sitios únicos e interesantes sobre webcam se han ido convirtiendo en lucrativos para los sitios por suscripción el año pasado. La clave consiste en proveer contenido gratis mientras empieza con la suscripción pagada, y así hacer que todos sus suscriptores estén dispuestos a pagar mes con mes.

98. Newsletters

¿Cómo puede usted hacer que una newsletter en línea le genere ingresos si hay miles de personas que las hacen GRATIS? Si es única ganará otra vez. No solamente la información deberá ser la mejor que se pueda conseguir, sino que también deberá proveer bonos gratuitos con la suscripción que sean de la misma cantidad que la gente está pagando por la suscripción. Hágales saber que ellos obtienen más VALOR de lo que están pagando.

99. Servicios de Web

Vender servicios de web es probablemente el artículo más popular de los que se manejan por suscripción. Cada negocio debe tener un web site, y usted puede obtener ganancias con ello prácticamente en cualquier industria. Hay por ahí muchos servicios web que pagan comisiones por distribución pero en mi opinión Doteasy es uno de los mejores ya que el costo por hospedaje es gratuito, usted sólo paga el registro de dominio. http://www.doteasy.com/index.cfm?A=barbosay1

100. Sitios Por Minuto

Con mucho, los sitios más excitantes y lucrativos por suscripción son aquéllos que cambian su información minuto a minuto. Sitios como los de bolsa de valores, materias primas, y otros nuevos que se actualizan constantemente son los que generan mayores ganancias (algunos hasta $200.000 al mes) y que tienen la mayor cantidad de suscriptores. Si usted se pertenece a una industria que NECESITA de información que se modifica constantemente, tal vez tengo en sus manos el negocio más exitoso que se puede correr en línea.



Negocio 101: Mercadotecnia por Alianzas Estratégicas

¿Le gustaría ganar $100,000 en UN día? Las alianzas estratégicas son la forma más fácil y rápida para hacer MUCHO dinero en línea. Para ponerlo más fácil, las alianzas son cuando una compañía que ha desarrollado una lista de clientes, hace un patrocinio con los productos o servicios de otra compañía compartiendo las ganancias. Esto se basa en una de las reglas de negocios, "Las personas prefieren comprar de alguien a quien conocen y en quien confían". EL valor más preciado que usted tiene en un negocio es la relación que usted ha construido con sus clientes. Este es un valor que no puede ser medido en valor de dólares o de dinero. Si usted aprende como acreditar su negocio, este valor valdrá oro puro.

Digamos por un momento que usted alquila una lista de direcciones a un corredor de listas. Usted planea cuidadosamente su oferta y prepara una muy buena carta de ventas. Su campaña es todo un éxito y le genera una respuesta de entre el 1 y el 3% por su oferta. Este ha sido un proyecto de ventas muy bueno, pero con esos números tal vez no ganó nada o gano muy poco. La mayoría de las veces usted no gana mucho en la primera venta a un cliente. En realidad es en las ventas subsecuentes donde realmente gana

dinero. Hay que estar dispuesto a perder dinero en 10,000 clientes al mes para luego poder ganar dinero en las ventas secundarias o subsecuentes. Usando ofertas con alianzas usted puede cambiar completamente los números. Una alianza puede lograrse por ejemplo con el propietario de la lista haciendo un trato para que el producto sea comercializado a su lista. Lo único que el dueño de la lista tiene que hacer es escribir acerca de lo grandioso que es el producto, su incomparable servicio, la alta calidad del producto y lo importante que considera que este trato puede ser. Sólo se requiere que el propietario escriba una página y que le agregue la carta de la que hablamos antes. Ahora, Esta misma oferta es sólo una hoja o página con el endoso del propietario de las listas.

Tiene que vender 10 VECES más productos que con un email en la misma lista. Esto significa que es posible que esta oferta le aumente de un 1 al 3% de respuesta hasta un rango del 10 al 30%!!! ¿POR QUÉ? Las personas de la lista le tienen mucha más confianza al propietario de la lista porque ya han realizado negocios con él anteriormente y están dispuestos a hacerlo de nuevo basados en su recomendación. Vamos a hacer números de nuevo. Si usted vende un producto en $97 a una lista de 10,000 personas con correo directo, y recibe un rango de respuesta del 1%, realizará 100 ventas. Esto le puede generar un ingreso de $19,700. Si la renta de la lista le costó $10,000, lo cual es muy probable, y sus gastos (sistema de pedidos, el producto mismo que le costó otros $5,000), entonces usted realmente ganó $3,700 después de gastos. En otras palabras, sus ganancias pudieron ser decentes, pero nada como para ser recordado como un gran éxito.

Ahora, vamos a hacer la misma campaña y hacemos una alianza. El endoso del duelo de la lista le genera un rango de respuesta del 10% en la campaña. Usted realizó 1,000 ventas. Esto significa un ingreso neto de $197.000. El costo de la lista se mantiene igual así como el coste del sistema de pedidos y el producto mismo ahora fue $50,000. Entonces ha ganado $137,000 de ganancia. Usted acordó dividir la ganancia con el dueño de la lista en un porcentaje de 50/50 y entonces cada uno gano $73,500: ¿no es éste un mejor trato? Ambos, usted y el dueño de la lista hicieron varios miles más de los que ninguno podría haber hecho si no se hubiera asociado con el otro. Pero además, más clientes podrán tomar ventaja de sus maravillosos productos. Estoy asumiendo que son maravillosos o de lo contrario usted deberá de conseguir otros. Esta es una relación y para cada uno que se involucre en el

proceso. ¿Le gustaría saber cómo puede impulsar sus ventas en un futuro y sin correr NINGÚN RIESGO en el proceso? Si el dueño de la lista tiene una newsletter que envía a sus clientes regularmente, él puede incluir la oferta de su producto como un extra y así no tendrá NINGÚN costo adicional que agregarle. La oferta completa puede No correr ningún riesgo para usted o para el dueño de la lista y les puede generar una ganancia de cientos de miles de dólares a ambos.

¿Qué puede hacer esto por su negocio?
Todo. Si usted es el Dueño del Producto hay miles de web sites por ahí que tienen ya una buena relación con sus clientes. Ellos tienen listas de emails, tablones de discusión, o páginas con visitas regulares. Están dirigidos a clientes activos que usted necesita y que está buscando para su negocio. Si usted quiere IMPULSAR su cartera de clientes y compartir las ganancias de sus productos con ellos, puede construir un negocio en línea casi al instante.

Si Usted es el Dueño de la Lista: Si encuentra una oferta de algún producto que enviar a los 10,000 suscriptores de su newsletter con los elementos necesarios para una alianza, usted puede ganar instantáneamente unos miles de dólares y encontrar una nueva fuente de riqueza. Esto puede ocurrir mientras ayuda a sus suscriptores y sin tener que gastar un centavo, ni un minuto en desarrollar un nuevo producto.

Si Usted No Tiene Ni un producto Ni una Lista: Incluso si está empezando desde cero, usted puede tomar ventaja de los principios de la Comercialización por Alianzas. Usted puede ser un mediador que se dedique a encontrar a dueños de productos con duelos de listas y presentarles la oportunidad. Si trabaja a una comisión, usted puede generar fácilmente ente el 10 y el 30% de las ganancias del trato! ¿Cómo encontrar estos tratos? Hay una cantidad infinita de maneras de encontrar este tipo de tratos y desarrollarlos, pero quiero ayudarlo a iniciar y generar algunas ideas para usted con estas 3 técnicas:

1. Busque tratos con publicistas de e-zines. Muchos de ellos tienen 10,000 suscriptores o más y envían emails a sus listas cada semana, algunos hasta diarios. Más de 3,000 de ellos se encuentran organizados en una industria que puede ser encontrada en http://www.ezinetuniverse.com.

2. Empiece a participar en grupos de discusión. Usted puede entrar en el marketing en red para participar en lo que será la forma de trabajar del próximo siglo.

3. Realice una búsqueda en los buscadores como www.yahoo.com. Encuentre docenas de socios potenciales en cualquier negocio que utilice las mismas herramientas que tenemos disponibles.

Como Contactarlos:
Una vez que haya encontrado a sus clientes potenciales, prepare una carta y envíela por mensajería a la persona encargada de tomar las decisiones en la compañía. Dígale que usted tiene una forma de impulsar el valor de su negocio para generar ganancias inmediatas. No tendría ningún coste para él. Entonces, llámele. Preséntese usted mismo y empiece una entrevista con él. Pregúntele sobre su compañía, sus ventas, su negocio, etc. Comparta información que usted ha aprendido aquí y establezca un trato que les genere la máxima ganancia para ambos.

FIN.

* *El autor de este magnífico eBook es **Terry Dean** uno de los mejores **Coach sobre Internet Marketing** de Estados Unidos. Tiene su página http://www.terrydean.org/ donde puede acceder a más información sobre él y los servicios que ofrece.*

* *Traducido y revisado por **Esther Roche**, Profesional Libre especializada en **Prof-Reading y Traducción de Textos*** www.englishandspanishonline.webs.com

* Una iniciativa de Nuevos Emprendededores :) http://nuevosemprendedores.net